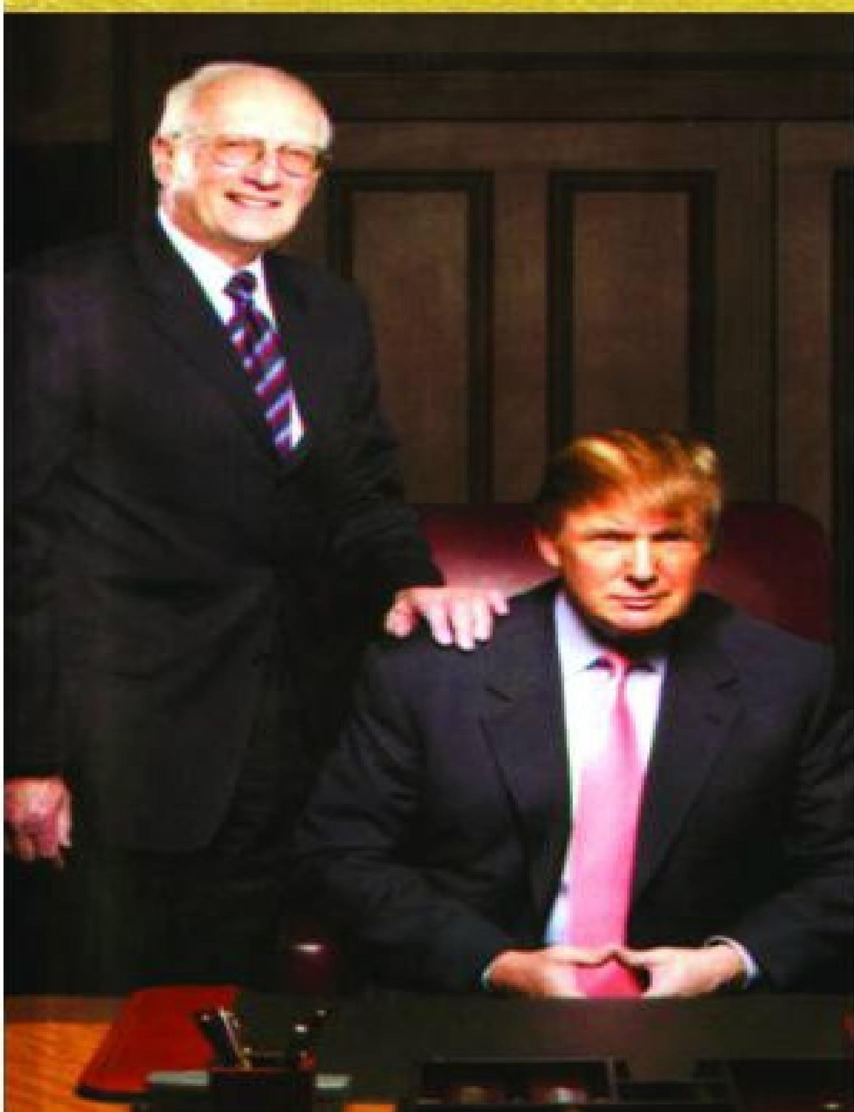
GEORGE H. ROSS
VÀ ANDREW JAMES McLEAN

DONALD TRUMP

CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN



Những
bài học của
Tỷ phú Trump cho
Nhà đầu tư nhỏ

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN TRI THỨC


TỔNG HỢP
EBOOK
HAY NHẤT VỀ
ĐẦU TƯ
SINVEST.VN

Table of Contents

LỜI TỰA

Thị trường bất động sản (BĐS) tại Việt Nam chính thức được hình thành từ năm 1993, sau khi Luật Đất đai cho phép chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Năm 1996, lần đầu tiên khái niệm "Thị trường bất động sản" được chính thức đề cập trong văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII. Với sự ra đời của Luật Đất đai 2003, Dự thảo Luật Kinh doanh BĐS, Luật Nhà ở và hàng loạt những văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành đã khẳng định sự tồn tại và phát triển của thị trường BĐS ở nước ta.

Có thể khẳng định rằng kinh tế BĐS là một thành phần quan trọng, chiếm tỷ trọng đáng kể trong nền kinh tế của tất cả các nước phát triển. Đối với các nước đang phát triển, kinh tế BĐS có vai trò tạo nên tích lũy tài chính ban đầu của quá trình công nghiệp hóa đất nước. Điều này đã được chứng minh bằng thực tế ở các nước và vùng lãnh thổ như Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Hong Kong.

Ở Việt Nam trong những năm gần đây, kinh tế BĐS đã thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn trong xã hội và đóng góp nhiều cho tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, kinh tế BĐS ở nước ta nhìn chung đã và đang phát triển một cách tự phát, phần lớn hoạt động ngoài sự kiểm soát của nhà nước, mang nhiều "tính chất" đầu cơ và là hoạt động không đúng hướng. Mặc dù trong quá trình đổi mới, Việt Nam đã thu được những thành tựu lớn về nhiều mặt nhưng trong lĩnh vực kinh doanh BĐS thì sự phát triển còn yếu kém. Hiệu quả hoạt động thấp trong lĩnh vực này ảnh hưởng đến sự tăng giá BĐS đến "chóng mặt", làm giảm "nhiệt" trong cầu về BĐS, chuyển sang cầu các mặt hàng khác. Từ phía cung, nghĩa là trong việc sản xuất các mặt hàng và dịch vụ của khu vực BĐS, còn tồn tại nhiều khó khăn trên con đường nâng cao hiệu quả hoạt động như: sự thiếu chuẩn mực trong quá trình xây dựng, khai thác, sửa chữa; những qui định làm kéo dài và tăng chi phí đầu tư; khó khăn trong việc tiếp cận đất đai và các khoản tín dụng cần thiết.

Lĩnh vực khoa học về BĐS nói chung và kinh doanh BĐS nói riêng cho đến nay vẫn còn rất mới mẻ tại Việt Nam, thậm chí rất mới đối với những người làm trong các ngành liên quan đến đất đai và xây dựng. Khi cần đến sự giúp đỡ về những vấn đề liên quan đến BĐS, phần lớn mọi người đều tìm đến trước tiên là người quen, bạn bè, sau đó là luật sư, kiến trúc sư, "cò" môi giới, nhân viên ngân hàng, những người mà họ quen biết... Trong phần lớn các trường hợp, những mong đợi của họ đều không được đáp ứng. Đây cũng là vấn đề còn gây nhiều bức xúc trong khi thị trường mua bán, cho thuê BĐS đang phát triển rộng khắp, cho dù đó chỉ là một khu đất nhỏ, căn hộ chung cư hay đơn giản chỉ là một chỗ khiêm tốn trong phòng trọ.

Cuốn sách mà các bạn đang cầm trong tay sẽ là một cẩm nang quý giá và hữu ích để giúp chúng ta giải quyết được phần nào những bức xúc nêu trên. Phải là chuyên gia hàng đầu, với một kho kinh nghiệm phong phú, hoạt động trong thị trường bất động sản khốc liệt nhất thế giới - Thành phố New York, mới có thể viết được cuốn sách thực tiễn, dễ hiểu, kiến thức phong phú, xem xét vấn đề một cách tổng quát như vậy về lĩnh vực BĐS. George H. Ross - tác giả cuốn sách - là một luật sư, nhà tư vấn kinh doanh và thương thuyết nổi tiếng tại Mỹ. Trong cuộc đời hoạt động trong lĩnh vực BĐS, G. Ross đã từng thốt lên rằng “thật hân hạnh và may mắn cho tôi được cống hiến những năm thành công rực rỡ nhất trong sự nghiệp với tư cách là cánh tay phải của Donald Trump” và “Trump là một đại tài trong kinh doanh BĐS, một người vĩ đại trong công việc”. Nhưng Donald Trump là ai mà nhận được sự kính phục của G. Ross đến vậy?

Donald Trump được coi là ông trùm của các ông trùm BĐS ở Mỹ. Danh mục bất động sản thuộc quyền sở hữu và quản lý của ông trùm này bao gồm vô số các khách sạn nổi tiếng, các khu giải trí, casino, toà nhà văn phòng và chung cư cao cấp ở rất nhiều thành phố lớn trên toàn cầu.

Donald Trump không chỉ là một trong những người giàu nhất mà còn là một trong những người biết cách kinh doanh nhất. Thêm vào đó, ông cũng là người hòa nhã, phung phí và ngông cuồng. Thật khó có thể tìm được một người Mỹ không ngưỡng mộ ông. Mặc dù trưởng thành trong điều kiện vật chất đầy đủ, ông đã không được thừa hưởng bất kỳ tài sản nào. Ông nổi tiếng và giàu có nhờ vào những thành tựu của chính mình trong kinh doanh.

Điều làm cho Donald Trump thật sự trở nên rất đặc biệt là ông đã thành công để trở thành một trong những người biết cách thay đổi phương pháp kinh doanh xuất sắc nhất trong lịch sử. Chính tài năng đã giúp ông trở nên giàu có, nhưng điều làm ông nổi bật trong thế giới người giàu là tính bộc trực, thẳng thắn, dám nói lên các sai lầm của mình trước công chúng.

Ngày nay thị trường BĐS tại Việt Nam đang bắt đầu phát triển một cách đồng bộ theo xu hướng hội nhập và mở cửa. Những cơ hội phát triển kinh doanh BĐS hiện tại và trong tương lai là rất lớn. Cơ hội này chia đều cho mỗi người trong chúng ta, cho bất kỳ ai quan tâm, yêu thích lĩnh vực đầy tiềm năng này.

Bằng những kinh nghiệm quý giá có được từ những năm sát cánh bên D. Trump trong các thương vụ BĐS, G. Ross đã cho ra đời cuốn sách vô cùng thú vị về nghệ thuật đầu tư và kinh doanh BĐS. Những bài học G. Ross rút ra sẽ là chỉ dẫn cho những ai biết áp dụng một cách linh hoạt trong hoạt động của mình. Qua việc giới thiệu một số thương vụ cụ thể, những mô hình đầu tư BĐS rất khác nhau, đặc biệt là mô hình quy mô nhỏ, với những chi tiết sáng tạo và bất ngờ, cuốn sách đã thu hút được rất nhiều độc giả trên toàn thế giới.

Đây là cuốn sách hữu ích không chỉ cho các nhà đầu tư, kinh doanh BĐS ở mọi quy mô, các luật sư, nhà tư vấn và môi giới, nhà quản lý bất động sản, mà còn đặc biệt bổ ích cho các nhà khoa học, sinh viên các ngành kinh tế liên quan đến lĩnh vực BĐS. Những kiến thức trong cuốn sách sẽ giúp cho chúng ta tránh khỏi những rắc rối không đáng có, tiết kiệm thời gian, tiền bạc và bảo đảm mức độ thành công cao trong các thương vụ BĐS. Mười một chương của cuốn sách Donald Trump - Chiến lược đầu tư bất động sản: Những bài học của tỷ phú Trump cho các nhà đầu tư nhỏ của tác giả George Ross là một tập hợp kiến thức phong phú về những vấn đề liên quan đến marketing, tài chính, quản lý và kinh doanh, đàm phán trong lĩnh vực BĐS.

Hiện nay khi những cuốn sách viết về đề tài BĐS còn khá hiếm, khó tìm thì việc giới thiệu cuốn sách này với độc giả là một việc làm kịp thời đáng khích lệ. Như lời của Jared Shlaes, một nhà tư vấn BĐS nổi tiếng hoạt động trong Hiệp hội các nhà tư vấn tại Mỹ thì «Kiến thức không chỉ mang đến quyền lực mà còn cả tiền bạc». Với tư cách là một người hoạt động trong lĩnh vực khoa học về BĐS, tôi xin trân trọng giới thiệu tới độc giả cuốn sách thú vị về một lĩnh vực đặc biệt hấp dẫn - lĩnh vực kinh doanh BĐS.

Hà Nội, ngày 22/6/2006

TS. NGUYỄN MINH NGỌC
Giảng viên Khoa Bất động sản và Địa chính,
trường ĐH Kinh tế Quốc dân

LỜI NÓI ĐẦU CỦA DONALD TRUMP

Gửi George,

Không có ai trên đời này giống anh cả. Chỉ có anh và tôi biết rằng vai trò của anh quan trọng đến thế nào trong những thành công của tôi. Xin cảm ơn anh về tất cả!

Chúc anh những điều tốt đẹp nhất,

Donald Trump

LỜI NÓI ĐẦU

Tôi đã trải qua 50 năm là luật sư, nhà tư vấn kinh doanh và thương thuyết các giao dịch về lĩnh vực bất động sản, đứng đầu trong thị trường bất động sản khốc liệt nhất thế giới - Thành phố New York. Tôi đã từng đại diện và thương thuyết cho các đại gia bất động sản như Harry Helmsley, Sam LeFrak, Bill Zeckendorf và Donald Trump. Thật hân hạnh và may mắn cho tôi được cống hiến những năm thành công rực rỡ nhất trong sự nghiệp của tôi với tư cách là cánh tay phải của Donald Trump.

Những ngày này mọi người biết tôi nhiều nhất qua chương trình truyền hình, nơi Carolyn Kepcher và tôi giúp Donald đưa ra một quyết định vô cùng khó khăn về việc ai sẽ nhóm "lửa" và ai sẽ giữ "lửa". Chương trình rất vui nhưng phần lớn công việc tôi làm cho Trump trong suốt hơn 25 năm qua là thế giới bất động sản. Tôi đã từng là một nhà tư vấn, nhà thương thuyết và một luật sư trong rất nhiều vụ đầu tư bất động sản lớn nhất và thành công nhất của Trump, bao gồm việc giành được và cải tạo tòa nhà GM, Tháp Trump ở Đại lộ số 5, Khách sạn Grand Hyatt và tòa nhà tôi yêu thích ở số 40 phố Wall.

Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã có cơ hội sở hữu một lượng lớn kiến thức và kinh nghiệm trong đầu tư kinh doanh bất động sản. Tôi hy vọng sẽ truyền tải đến các bạn những kiến thức và kinh nghiệm ấy qua cuốn sách này. Ví dụ, trong suốt 10 năm từ năm 1956 đến 1966 khi Sol Goldman và Alex DiLorenzo Jr. trở thành hai trong số những chủ sở hữu bất động sản lớn nhất của thành phố New York, cá nhân tôi đã đứng tên mua 702 khu bất động sản cá nhân. Tôi đã có liên quan tới rất nhiều dự án vĩ đại nhất của thành phố New York, như là tòa nhà Chrysler và Khách sạn St.Regis (đây là những dự án tôi mua giúp cho một trong những

khách hàng của mình). Tôi cũng có cơ hội chứng kiến Donald Trump hoạt động bởi vì ông thực sự tạo ra những vụ đầu tư vĩ đại trong lịch sử kinh doanh bất động sản.

Cuốn sách này miêu tả những chiến lược mà Donald Trump áp dụng để tạo dựng nên cơ đồ kinh doanh bất động sản và những nhà đầu tư nhỏ có thể áp dụng chúng như thế nào để đầu tư trong nhiều phạm vi quy mô khác nhau, áp dụng cho khu bất động sản cho một gia đình thuê. Tôi sẽ miêu tả về cách Trump tiến hành một số chiến lược mang dấu ấn của ông như thế nào, như là sáng tạo ra sự sang trọng, giá trị được lĩnh hội, tính độc đáo và sự lôi cuốn đến từng chi tiết, tất cả những yếu tố này hòa quyện cùng nhau để nâng cao tối đa giá trị đầu tư. (Đây là lý do tại sao bất động sản của Trump luôn kiếm được nhiều tiền hơn gấp nhiều lần so với những đối thủ cạnh tranh của ông.)

Mỗi chương sẽ tập trung vào một vụ đầu tư cụ thể mà tôi trực tiếp tham gia thương thuyết hoặc tư vấn cho Trump. Sử dụng ví dụ này, tôi đã rút ra những bài học và giải thích được những chiến lược tương tự mà Trump đã sử dụng để tạo ra lợi nhuận khổng lồ này có thể áp dụng cho những dự án nhỏ hơn của bạn như thế nào? Mặc dù Trump làm mọi việc trên quy mô lớn và thị trường mục tiêu của ông thường là khách hàng sang trọng nhưng những chiến lược bất động sản cơ bản của Trump tập trung vào:

- Bất cứ ai quan tâm và yêu thích được sở hữu hoặc phát triển bất động sản
- Bất cứ ai không chắc chắn về việc thương thuyết một giao dịch bất động sản như thế nào
- Bất cứ ai trong ngành bất động sản ở quy mô nhỏ nhưng muốn làm to hơn
- Bất cứ ai quan tâm hoặc yêu thích học cách Donald Trump làm “ảo thuật” trong lĩnh vực bất động sản.

Đây là cuốn sách đầu tiên về những chiến lược của Trump dành cho nhà đầu tư bất động sản. Tuy có nhiều hướng dẫn và nguyên tắc đầu tư tỉ mỉ cụ thể, nhưng chỉ một mình cuốn sách này không thể giúp bạn trở thành nhà đầu tư lớn. Như tôi đã nói với những sinh viên tham dự khóa học về thương thuyết của tôi ở Đại học New York rằng “Chẳng có cách nào mà trong vòng 15 tiếng đồng hồ tôi có thể biến các bạn thành nhà thương thuyết tài giỏi được. Điều này là không thể. Tất cả những gì tôi muốn làm là mở rộng đầu óc của các bạn tới những khả năng và sức mạnh của thương thuyết và một số những kỹ thuật cơ bản. Để rồi khi các bạn gặp một tình huống cụ thể, các bạn có thể tìm lại những ghi chép này và tự hỏi: George đã giải quyết việc này như thế nào? Ồ, ông ta đã gợi ý những gì?” Bạn đã có một vài ý tưởng về bất động sản rồi

nhưng tôi đã học được rất nhiều trong 25 năm làm việc với Trump và 50 năm kinh doanh lĩnh vực bất động sản, tôi muốn truyền lại tất cả cho các bạn. Nếu tôi thành công thì cuốn sách này sẽ giúp các bạn thương thuyết các giao dịch tốt hơn rất nhiều, sắp xếp các vấn đề tài chính tốt hơn, đầu tư tốt hơn và kiếm được nhiều tiền hơn trong lĩnh vực bất động sản.

Tôi bỗng nhớ lại ngày đầu tiên tôi gặp Donald Trump vào năm 1974. Ông bước vào văn phòng của tôi ở Công ty Luật của Dreyer và Traub với vẻ rạng rỡ và tâm huyết nói về một dự án mà ông tha thiết muốn cải tạo khách sạn Commodore nằm trên phố 42, thành phố New York. Khi đó ông chỉ mới 27 tuổi và tôi là một đối tác cao cấp được biết đến nhờ đã hoàn tất xong những giao dịch phức tạp, nhưng tôi đã đồng ý gặp ông theo cách thức xã giao vì tôi đã đại diện cho cha ông trước đây, ngài Fred Trump. Fred đã phấn khởi nói về lời hứa của Donald như một ngôi sao tương lai trong thế giới bất động sản.

Donald đã lên kế hoạch phức hợp hoàn hảo để mua khách sạn lớn, buồn tẻ và làm ăn thua lỗ bên cạnh Nhà ga trung tâm Grand và biến nó thành một khách sạn hạng nhất, đẹp sang trọng và kinh doanh phát đạt. Tôi đã nói với ông ta đó là một ý tưởng tuyệt vời nhưng chẳng có cách nào khiến nó hoạt động được vì nó nằm trong tay một số người có quyền lực và những cơ quan bộ ngành của chính phủ mà ông phải thuyết phục họ để họ có thể cho ông những ưu đãi chính. Ngược lại, nếu ông sẵn sàng trả phí pháp luật, tôi sẽ sẵn lòng giúp ông làm việc đó. Chúng tôi đã mất 2 năm thương thuyết với nhân viên hãng đường sắt, quan chức của bang và của thành phố, những nhà cho vay và những cán bộ Hyatt đang tiến hành những giao dịch. Trong suốt hai năm hỗn độn ấy, Donald và tôi đã phát triển một mối quan hệ làm ăn lớn và tôn trọng lẫn nhau. Khi ông thắng giao dịch này một cách ngoạn mục thì tôi chắc chắn rằng ông sẽ đạt được thành công lớn trong lĩnh vực bất động sản mà tôi trở thành người luật sư, người tư vấn thân cậy nhất của ông.

Sự nghiệp của tôi khởi đầu như thế nào?

Khi còn nhỏ, tôi sinh ra và lớn lên ở Brooklyn, thành phố New York, tôi đã lên kế hoạch tới MIT để trở thành một kỹ sư, nhưng cha tôi đột ngột qua đời khi tôi mới 16 tuổi và kế hoạch này của tôi cũng chết theo cha. 17 tuổi, tôi nhập ngũ trong quân đội Mỹ bởi vì quân đội hứa sẽ cho tôi đi học sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự. Khi nhận nhiệm vụ, tôi được huấn luyện để trở thành một chiến sĩ giải mật mã và phần lớn thời gian ngắn ngủi trong quân ngũ tôi ở Washington DC. Những kỹ năng phân tích, tính kiên nhẫn và trí nhớ siêu đẳng mà tôi học được khi còn là chiến sĩ giải mật mã đã giúp tôi khi phải đối mặt với những vấn đề bất động sản tưởng chừng không thể giải quyết nổi.

Nhờ sự giúp đỡ của GI Bill, tôi đã đạt được bằng cử nhân tại Đại học Brooklyn và tôi vào Đại học Luật Brooklyn. Làm một lúc ba nghề và nhờ sự động viên giúp đỡ của vợ tôi, tôi đã tốt nghiệp và được nhận vào New York Bar vào năm 1953.

Trong khi tìm việc, tôi nhìn thấy một mẩu quảng cáo tìm thư ký luật trên tờ Law Journal. Thật may mắn người trả lời điện thoại là Bill, một người bạn trong trường luật của tôi. Anh ta đang làm việc cho hãng luật Dreyer và Traub, một công ty luật bất động sản nổi tiếng. Bill nói: "Anh sẽ không thích công việc này đâu. Anh sẽ chỉ là một người đưa tin và chỉ nhận được 25 đô la mỗi tuần". Nhưng tôi đã đồng ý làm công việc đó cho dù nó như thế nào. Đó là sự khởi đầu không may trong sự nghiệp luật sư của tôi.

Mặc dù Dreyer và Traub là một công ty luật chủ yếu giải quyết những vấn đề bất động sản, họ giải quyết những tranh chấp kiện tụng ưu đãi riêng với khách hàng của họ, Bill và tôi làm việc trong phòng tố tụng. Nhiều tháng sau đó, trên tầng có mở một phòng bất động sản và tiến hành cho thuê, nơi đây tạo ra những đồng tiền từ kinh doanh bất động sản thực sự. Đây là cơ hội tuyệt vời đối với tôi để phát triển trong lĩnh vực bất động sản và Bill kiếm được rất nhiều tiền từ công việc này. Tôi đảm nhiệm công việc tranh tụng của Bill. Nhưng trước khi anh ta bắt đầu công việc kinh doanh bất động sản thì anh ta lại phải nhập ngũ và anh đã đề nghị tôi đảm nhiệm vị trí kinh doanh bất động sản ấy của anh. Một lần, khi lên cầu thang tôi có may mắn được học việc ông Murray Felton - một người giao việc rất khắt khe. Ông ấy khắt khe đến nỗi mà chỉ cần tôi đánh một dấu phẩy sai ông ấy cũng nhắc nhở ngày này qua ngày khác, nhưng Felton là một chuyên gia cao cấp và được đánh giá cao trong thế giới bất động sản. Tôi biết rằng làm việc với ông là một cơ hội lớn để học được những vấn đề phức tạp nhất từ một chuyên gia giỏi giang nhất về luật bất động sản. Vì vậy, tôi thấm nhuần mọi thông tin có ích nhỏ nhất mà tôi có thể học từ ông. Tôi trở nên tinh thông lĩnh vực cho thuê, tài liệu bất động sản và tham gia vào tất cả các loại giao dịch. Kinh nghiệm tranh tụng đầu tiên cùng với năng lực tri giác đã giúp tôi trở thành một nhà kinh doanh bất động sản có đủ năng lực cho dù còn rất trẻ.

Học kinh doanh bất động sản

Năm 1955, một khách hàng của tôi yêu cầu tôi phác thảo kế hoạch kinh doanh cho thuê thương mại cho dù anh ta là một người đi thuê nhà. Thông thường người chủ đất sẽ phác thảo kế hoạch cho thuê, nhưng trong trường hợp này người chủ đất lại yêu cầu khách hàng của tôi tìm cho ông ta một luật sư để chuẩn bị về việc cho thuê. Vì vậy, tôi đã phác thảo ra một kế hoạch cho thuê và thêm vào một điều khoản chỉ rõ rằng người thuê nhà sẽ không phải trả bất

cứ tiền thuê nào trước khi người cho thuê lắp đặt một hệ thống thang máy hoạt động nhất định. Khách hàng của tôi đã chuyển đến và thì ra viên thanh tra thang máy của thành phố New York không chấp nhận việc chủ nhà sửa chữa thang máy mà khăng khăng yêu cầu chủ nhà lắp một chiếc thang máy mới toanh. Chiếc thang máy ấy không hoạt động trong một thời gian dài nhưng trong thời gian đó khách hàng của tôi vẫn có thể xúc tiến hoạt động kinh doanh bình thường của mình.

Những người cho thuê nhà là Sol Goldman và Alex DiLorenzo Jr. đã để cho một người thuê nhà lợi dụng luật bất động sản để hoạt động kinh doanh bình thường, nhưng theo thỏa thuận trong thời gian thuê nhà, người thuê nhà sẽ không phải trả một khoản tiền thuê nhà nào. Mặc dù những người cho thuê không hài lòng nhưng họ đành chịu vì không ai có thể giúp được họ.

Giữa những năm 1950, Goldman và DiLorenzo, cả hai đều là những đại triệu phú đã quyết định đầu tư quy mô lớn vào bất động sản. Tôi đã quyết định rời khỏi công ty luật Dreyer và Traub bởi người ta nói rằng tôi sẽ không thể trở thành một đối tác của công ty, tôi tình cờ nhắc đến phòng tố tụng của tôi với Sol Goldman và vài ngày sau ông ta đã gọi điện cho tôi và nói: “George, Alex và tôi muốn mời anh làm nhà tư vấn pháp luật cho chúng tôi”. Tôi hỏi: “Tại sao lại chọn tôi?”. Ông ta trả lời: “Chúng tôi đã mất 90.000 đô la tiền cho thuê nhà vì anh, chúng tôi sẽ làm cho ngôi nhà trở nên có giá trị trong giây lát nếu anh trở thành cố vấn pháp luật cho chúng tôi”. Tôi đã chấp thuận lời đề nghị ấy.

Mọi vấn đề đều có giá của chúng

Rất nhanh tôi đã học được rằng mọi nhà đầu tư bất động sản cần phải hiểu rằng có một sự khác biệt rất lớn giữa lĩnh vực pháp lý của bất động sản và kinh doanh đầu tư bất động sản. Tôi phải xem xét lại toàn bộ cách nghĩ của mình. Bất cứ khi nào tôi phát hiện ra một vấn đề pháp lý trong một giao dịch bất động sản thì Goldman sẽ nói: “Có trầm trọng đến nỗi phải huỷ bỏ giao dịch này không?” Nếu tôi nói KHÔNG thì ông ta sẽ hỏi tiếp: “Tôi có thể giảm giá cho thuê bao nhiêu vì vấn đề này?” Phần lớn các luật sư bình thường sẽ khuyên khách hàng của họ không nên tiếp tục giao dịch nếu họ tìm ra những vấn đề vướng mắc pháp lý, các luật sư này không thể hoặc không hiến kế kinh doanh cho khách hàng. Goldman yêu cầu tôi phải suy nghĩ như một thương nhân chứ không chỉ như một luật sư bình thường và tôi đã nhận ra rằng hầu hết mọi vấn đề đều có giá của chúng. Ông yêu cầu tôi phải nhìn nhận những vấn đề pháp lý cẩn thận như là cách phát triển giao dịch vậy. Ông ta sẽ nói: “Tôi được gì nếu tôi xem kỹ lại vấn đề này?” Để tìm ra câu trả lời tôi phải đào sâu vấn đề.

Ví dụ, Goldman và DiLorenzo đã ký hợp đồng mua Harborside Terminal của thành phố Jersey

thuộc bang New Jersey từ hãng xe lửa. Khu bất động sản này gồm có một kho chứa hàng rộng, có độ lạnh với diện tích gần 2.000 feet vuông tiếp giáp với con sông Hudson, phía phải đối diện với con sông chảy xuống từ Manhattan. Giá mua khu bất động sản này dường như rất hợp lý cho dù đây là một giao dịch hoàn toàn bằng tiền mặt. Tuy nhiên, quyền sở hữu khu đất ấy có một ngoại lệ có thể xảy ra là bang New Jersey có thể tuyên bố lấy lại khu đất có kho hàng.

Tôi nhận thấy một điều rõ ràng là tại sao hãng đường sắt lại khó tìm được người mua khu đất ấy. Không một luật sư nào có thể để khách hàng mua một khu bất động sản có vấn đề và tất nhiên không một ngân hàng nào cho phép đặt thế chấp khu đất ấy. Những vấn đề liên quan đến đất đai dưới nước đã được giải quyết trong khoảng thời gian những năm 1800. Một luật sư có kinh nghiệm phải biết rằng nếu bất động sản ở dưới nước được lấp đầy nhờ những người lấp kế cận trước năm 1849 thì người có công lấp đất ấy có quyền sở hữu nó. Nếu như nó được lấp sau năm 1849 thì quyền sở hữu khu đất đó thuộc về bang New Jersey. Tôi không thể chứng minh nó được lấp đầy khi nào và ai đã lấp nó hay có phải là bang New Jersey hay không?

Tôi đã nói với Sol rằng chúng ta nên thương lượng để được giảm giá và cũng nên thuyết phục hãng đường sắt cho phép chúng ta thế chấp tiền mua đất dài hạn trở lại với lãi suất thấp bởi vì không một nhà cho vay nào có thể lấy lãi khi có những sai sót đất đai. Hãng xe lửa đồng ý giảm giá xuống còn 400.000 đô la và chấp thuận thế chấp theo kích cỡ có thể của khu bất động sản, vì vậy chúng tôi đã kết thúc giao dịch. Nhiều năm đã qua đi nhưng trở ngại về quyền sở hữu bất động sản vẫn còn in đậm trong tâm trí tôi. Tôi chắc chắn rằng bang New Jersey sẽ gặp phải vấn đề tương tự khi xưa bởi vì phần nhiều khu đất tiếp giáp với sông Hudson là đất đã được lấp đầy. Tôi liên lạc với bang New Jersey và biết rằng họ đã nhận ra vấn đề này và thay vì bị đòi quyền sở hữu không minh bạch, họ đã chuyển nhượng cho bang quyền sở hữu khu đất này bằng cách hoán đổi thành giá trị tiền mặt trong khu đất bị tranh chấp này. Theo tiến trình đã vạch ra ở trên, chúng tôi đã bỏ ra một lượng tiền tối thiểu và nhận được quyền sở hữu khu đất đang tranh chấp này từ bang New Jersey. Kết quả là khu đất này được đánh giá là có giá trị nhiều đến nỗi mà một ngân hàng cho mượn một khoản thế chấp đầu tiên vượt quá nhiều lần tổng giá mua khu đất của Goldman và DiLorenzo.

Từ năm 1956 đến năm 1966, Goldman và DiLorenzo được ví là Bất động sản New York. Khi tôi đến Goldman và DiLorenzo vào năm 1956 thì họ đã sở hữu 18 khu bất động sản; khi tôi rời đi năm 1966 họ đã sở hữu 720 khu. Chỉ có rất ít những giám sát của họ, tự tôi đã thương thuyết và giải quyết hầu hết tất cả những vụ mua bán này. Chúng tôi đang mua mảnh đất Manhattan với hàng tá kho bãi ở cảng New York và những tòa nhà văn phòng vài triệu đô la. Chúng tôi đang giao dịch với những con số lớn và phần nhiều được trả bằng tiền mặt. Tôi đã nhiều lần đi

vào ngõ cụt về một khu bất động sản với một ngân phiếu giá trị hàng triệu đô la trong túi. Goldman và DiLorenzo cũng đã đưa một khoản đặt cọc sẵn để thương thuyết. Goldman và DiLorenzo sẽ nói với tôi loại giao dịch mà họ muốn và công việc của tôi là tiến hành giao dịch đó. Họ không phải những người mua lo lắng về tài chính, vì vậy, nếu tôi không nghĩ rằng giao dịch đó phù hợp với những điều khoản của họ, tôi sẽ từ bỏ nó và tiếp tục với những giao dịch tiếp theo. Đó là những gì khiến họ yêu cầu nhiều bất động sản đến như vậy và nhanh như vậy. Trong suốt quãng thời gian 10 năm đó, tôi đã mua tòa nhà Chrysler, Khách sạn Regis, khu đất phía dưới khách sạn Plaza, Harborside Terminal ở thành phố Jersey và thay mặt họ cho thuê rất nhiều khu đất khác (cho thuê đất nghĩa là cho thuê dài hạn trên đó có tòa nhà và trao cho người thuê đất tất cả quyền và nghĩa vụ điều hành khu bất động sản trừ quyền làm chủ khu đất).

Nhu cầu bất động sản của Goldman và DiLorenzo là vô cùng lớn. Họ có mối liên hệ tài chính tuyệt vời khiến tôi có thể đóng giao dịch nhanh chóng. Là luật sư và đại diện kinh doanh duy nhất của họ, tôi hầu như có quyền lực vô hạn để thương trừ quyền tăng giá. Tôi đã thương thuyết với Harry Helmsley, Bill Zeckendorf, và Moris Karp để sử dụng tên gọi của họ. Đây là tất cả những tên tuổi lớn trong làng bất động sản New York tại thời gian đó - giao phó cho một luật sư 30 tuổi.

Trong vài năm đầu tiên tôi làm việc cho Goldman và DiLorenzo, tôi làm theo cách mà chính tôi cũng chưa bao giờ nghĩ tới. Ở công ty luật Dreyervaf Traub tôi đang đóng giao dịch cho một hộ gia đình nhỏ ở New Jersey. Tôi chưa bao giờ làm một hợp đồng và đóng giao dịch bất kỳ tòa nhà văn phòng ở bất cứ quy mô nào. Giờ đây, tôi bị đẩy vào thương trường và điều hành những tòa nhà văn phòng lớn. Tôi thực sự không có kinh nghiệm hay được đào tạo trước. Nhưng mọi người nghĩ tôi quá trẻ mà được đại diện cho những đại triệu phú này thì chắc hẳn phải vô cùng tài giỏi, vì vậy họ luôn coi trọng tôi. Tôi biết rõ khả năng của mình nhưng tôi cũng không tranh luận những nhận xét của họ về tôi. Tôi học từ những người tiếp xúc với mình rất nhanh, đó là những người ở bên đối tác: những luật sư và những chuyên gia khác và chính những nhà sở hữu bất động sản. Tôi tập trung vào những gì họ làm, cách họ làm, họ hành động và phản hồi của họ trong những tình huống nhất định, và tất cả những thứ khác lấp đầy khoảng trống kiến thức và kỹ năng của tôi. Tôi như miếng bọt biển thấm sạch mọi thông tin dù là nhỏ nhất trong khả năng tối đa của mình. Trước khi khóa học bất động sản của tôi mang lại hiệu quả, thì tôi đã tư vấn cho khách hàng những ý kiến hợp lý về các giao dịch nào suôn sẻ và giao dịch nào không và cái giá phải trả. Điều này giúp tôi có được sự kết nối độc đáo của tài năng. Hầu hết các luật sư không biết kinh doanh bất động sản và vì thế họ không được trang bị kiến thức để đưa ra

quyết định kinh doanh. Họ sẵn sàng đưa ra lời khuyên về bất cứ vấn đề pháp lý nào nhưng không giúp khách hàng đưa ra quyết định kinh doanh.

Những ngày kinh doanh phát thanh

Bất cứ một luật sư giỏi nào cũng sẽ làm ra rất nhiều tiền nhưng luật sư là một dịch vụ kinh doanh, thu nhập của luật sư sẽ không còn nếu luật sư đó xuống dốc. Tôi nhận thấy sự cần thiết phải đầu tư vào một vài công ty sẽ có giá trị trong những năm sau này của tôi. Năm 1966, anh rể tôi, Martin Beck, dời bỏ đại lý Katz, một đại lý nổi tiếng trong ngành kinh doanh bán thời lượng phát sóng. Anh ấy đề nghị tôi cùng tìm kiếm cơ hội đầu tư với nhau. Anh ấy nghĩ kinh doanh phát thanh trên hòn đảo Long sẽ thu lại lợi nhuận đáng kể. Tôi nói với anh ấy "Em không biết gì về kinh doanh phát thanh". Anh rể tôi nói: "Anh biết tường tận về phát thanh nhưng anh không biết cách tạo ra vốn cần thiết cho dự án kinh doanh". Tôi nói "Anh tìm và điều hành trạm phát thanh còn em sẽ xoay tiền". Năm 1966 chúng tôi xây dựng Tập đoàn thông tin Beck-Ross và mua trạm phát thanh đầu tiên trên hòn đảo Long, WGLI, với giá gần 450.000 đô la. Marty biết cách làm ra tiền bằng cách phát sóng truyền thanh. Sử dụng lợi nhuận này và bằng cách mở rộng quan hệ tài chính của mình, chúng tôi bắt đầu một kế hoạch mở rộng kinh doanh. Kênh FM vẫn còn ở tình trạng trứng nước nhưng tính nổi trội của âm thanh khiến phát thanh trở thành một lĩnh vực triển vọng đầy cuốn hút. Chúng tôi đã mua rất nhiều trạm phát thanh khác cả AM và FM làm gia tăng thị phần và sau đó lại bán chúng đi để thu lời lớn. Năm 1986, Marty và tôi đã mua tất cả của những nhà đầu tư của chúng tôi gấp 25 lần đầu tư ban đầu. Vào năm 1987, chúng tôi phải đối mặt với một quyết định là rất nhiều nhà đầu tư cùng cạnh tranh để mở rộng kinh doanh hoặc là bán tất cả cho những ai có thể. Chúng tôi chọn cách thu lợi nhuận khổng lồ và mở rộng kinh doanh tới người mua.

Nhưng kinh doanh phát thanh chỉ là nghề phụ đối với sự nghiệp luật sư của tôi. Năm 1966, sau 10 năm làm việc với Goldman và DiLorenzo, danh tiếng của tôi lớn mạnh đến độ tôi có thể có đối tác với bất cứ hãng luật lớn nào trong ngành bất động sản. Tôi đã lựa chọn trở về làm đối tác cho công ty luật trước đây - Dreyer và Traub, nơi tôi đã được công nhận là một đối tác cao cấp. Tôi nhận ra rằng chỉ có hai luật sư trẻ tuổi trở thành những đối tác mới trong suốt 10 năm qua và những đối tác cũ phải về hưu, đây sẽ là hình ảnh trong vài năm của công ty tôi. Đó chính xác là những gì đã xảy ra. Đầu những năm 1970, tôi trở thành một trong bốn đối tác đứng đầu của một trong những công ty luật bất động sản lớn nhất. Tôi đã lãnh đạo công ty luật đó trong hơn 20 năm.

Cuối cùng, tôi cảm thấy mệt mỏi vì giải quyết công việc với những đối tác chính trị, từ bỏ

ngành luật đầy năng động một thời gian và tham gia vào công ty Edward S. Gordon, ở nơi này công việc của tôi là chuyên gia tư vấn bất động sản cho các khách hàng lớn như Công Nghệ Liên Hiệp, IBM, Thời báo New York và AT&T.

Tôi đã đến làm việc cho Donald Trump như thế nào?

Mặc dù tôi thôi làm luật sư năm 1987 nhưng tôi vẫn giữ quan hệ thân thiết với Donald Trump và mặc dù tôi đã từng làm việc với ông trong rất nhiều dự án thành công nhất nhưng tôi không còn là luật sư của ông nữa. Khi thị trường bất động sản thành phố New York đã bão hòa năm 1990, Trump đã gặp khó khăn. Không phải là do thiếu nhạy bén kinh doanh mà là sự thành công phi thường của ông đã khiến ông bắt đầu nghĩ rằng bất cứ lĩnh vực kinh doanh nào ông tham gia đều sẽ biến thành vàng.

Ngân hàng sẵn sàng cho ông vay tiền. Nếu ông hỏi vay 60 triệu đô la để đầu tư vào một tòa nhà thì ngân hàng sẽ cho ông vay 80 triệu. Khi thị trường bất động sản tụt dốc xuống tận cùng, ông nợ ngân hàng tới 990 triệu đô la. Ông đã làm chủ một số tiền quá lớn đến nỗi mà các ngân hàng thừa hiểu rằng nếu họ buộc ông phá sản thì sẽ gây ra một tác động xấu đối với thị trường bất động sản. Ngân hàng có rất nhiều nợ khó đòi mà họ không muốn xóa. Vì vậy họ vạch ra một kế hoạch giúp ông có thể kinh doanh trở lại bằng cách chấp thuận miễn giảm đáng kể nếu khoản vay được trả vào một ngày nhất định trong tương lai.

Mặc dù tôi không còn là một thành viên của công ty luật nữa nhưng tôi muốn giúp ông. Tôi đã nói với Donald rằng nếu ông cần tư vấn pháp lý khi gặp khó khăn, tôi sẽ sẵn sàng giúp ông miễn phí. Ông rất ấn tượng và hỏi tôi tại sao tôi lại làm như vậy. Tôi nói: “Donald, tôi nghĩ một luật sư có trách nhiệm đại diện cho khách hàng cả khi anh ta thất bại chứ không chỉ khi anh ta thành công. Tôi luôn ở cạnh ông bất cứ khi nào ông cần tôi”. Trump không bao giờ chấp nhận lời đề nghị giúp đỡ của tôi bởi vì đó không phải là phong cách của ông nhận thứ gì mà lại không trả thứ gì. Nhưng tôi chắc chắn rằng ông đánh giá cao hành động của tôi. Triết lý của tôi là thanh toán sòng phẳng - với Donald Trump, lòng trung thành là điều đáng giá nhất.

Vào giữa thập niên 1990, Donald đang tiến hành hai giao dịch Tòa nhà Nike mới sáp nhập vào Tháp Trump và 40 phố Wall. Cả hai giao dịch đều rơi vào khó khăn do rất ít các luật sư có liên quan hoàn thành công việc. Donald biết khi nào nên dùng chiến thuật trì hoãn nhưng ông ghét những giao dịch cứ trì hoãn triền miên. Vì vậy, ông đã thuê tôi giải quyết toàn bộ rắc rối và khiến những giao dịch đó hoạt động. Trong khi tôi đang tiến hành công việc, tôi đã nói với Donald rằng tôi chán ngấy cuộc sống ở Gordon rồi và tôi đang định nghỉ hưu. Ông đề nghị tôi gia nhập Tổ chức Trump. Ông nói: “Tôi có rất nhiều công việc hay và ông sẽ thích thú”. Chúng

tôi nhanh chóng hợp tác (tôi chỉ làm việc bốn ngày một tuần) và tôi vẫn đóng vai trò quan trọng trong công ty của Trump.

Chức danh của tôi là Phó chủ tịch cấp cao và tư vấn cấp cao của Tổ chức Trump và nhiệm vụ quan trọng của tôi là tư vấn pháp lý và kinh doanh cho Donald Trump. Tôi đưa ra những ý kiến để làm khả thi những dự án đã định của ông, những dự án này ông không chấp thuận cũng không loại bỏ. Ông thích tham khảo ý kiến của tôi trước khi đưa ra quyết định cuối cùng. Ông biết rằng tôi sẽ giải quyết vấn đề như là tôi đã nhìn thấy vấn đề cần giải quyết để rồi tư vấn cho ông một ý kiến khách quan. Hiện nay, tôi có trách nhiệm đối với việc phát triển nhiều công ty nước ngoài cho Trump và giám sát việc cho thuê và hoạt động của Tòa nhà 40 phố Wall và Tháp Trump.

Ngoài ra, tôi dạy một khóa học tại Đại học New York về thương thuyết. Thương thuyết là môn khoa học mà tôi đã nghiên cứu rất sâu trong sự nghiệp của mình bởi vì nó là một yếu tố quan trọng quyết định thành công của kinh doanh bất động sản. Tôi cũng dễ dàng viết một cuốn sách về chủ đề này. Để bàn luận thêm về một số nguyên tắc và kỹ thuật mà Trump đã từng sử dụng tôi cho là có giá trị nhất, mời bạn xem Chương 3 và 4.

Trump là một người vĩ đại trong công việc. Trong 10 năm ông chưa bao giờ hỏi tôi đang ở đâu và làm gì. Đó là sự tin cậy giữa chúng tôi. Khi ông giao trách nhiệm quản lý tòa nhà số 40 phố Wall cho tôi, tôi đã đảm nhiệm và biến tòa nhà một triệu feet vuông gần như trống rỗng mà ông mua với giá 1 triệu đô la thành một tòa nhà văn phòng làm ăn phát đạt trị giá hơn 350 triệu đô la. Sau khi Tòa nhà 40 phố Wall được thuê kín và mang lại lợi nhuận kếch xù cho Trump, tôi nói với Trump: “Theo tôi, tôi được quyền chia lợi tức đối với Tòa nhà 40 phố Wall”. Trump đáp lại: “Thế ông nghĩ ông được chia bao nhiêu?” Tôi đưa ra một con số. Ông nói: “Hãy nhận lấy nó đi”.

Đó là một hành động khiến cho tôi cảm thấy rất hân hạnh được làm việc cho Trump.

Fred Trump đã từng nói với Donald khi ông cần một luật sư: “Con phải truy tìm bằng được một luật sư, một nhà tư vấn giỏi hơn, trung thành hơn, khôn ngoan hơn George Ross”. Tôi rất vui mừng vì Donald đã ghi nhớ lời khuyên ấy và cho tôi cơ hội được làm việc với một thiên tài bất động sản. Giờ đây, tôi hy vọng sẽ truyền sang bạn một số chiến lược đầu tư mạnh mẽ tôi đã học được từ một trong những đại tài kinh doanh bất động sản.

Lời cảm ơn

Xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Donald J. Trump vì ông đã trở thành một phần quan trọng

trong cuộc sống của tôi như một người bạn và cho tôi cơ hội duy nhất trong sự nghiệp của tôi là giúp ông biến những tầm nhìn về dự án ngoạn mục của ông thành hiện thực.

1. HÃY BÁN CHÍNH MÌNH NHƯ TRUMP

Năm phẩm chất cá nhân bạn cần có để thành công trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Dùng lòng nhiệt tình để thúc đẩy những người khác
- Xây dựng mối quan hệ với những người tham gia giao dịch
- Nghệ thuật tự quảng cáo là một chiến thuật kinh doanh bất động sản
- Hãy chuẩn bị chu đáo và tốt hơn bất kỳ ai
- Hãy kiên trì.

Donald Trump trở thành một tỷ phú trong lĩnh vực bất động sản nhờ một loạt những đầu tư thành công, sáng tạo đáng kinh ngạc của ông vào thị trường bất động sản của thành phố New York. Giờ đây, ông là nhà đầu tư bất động sản lớn nhất New York và được biết đến như là một trong những bộ óc đầu tư bất động sản lừng danh khắp thế giới. Ví dụ, vào đầu thập niên 1980, ông đã một tay tạo ra thị trường nhà ở cao cấp hạng nhất cho thành phố New York là Tòa tháp Trump trên Đại lộ Số 5, năm 2003 tiếp tục ghi dấu chuỗi thành công trong sự nghiệp kinh doanh bất động sản của ông, đó là 9 trong số 10 khu căn hộ được bán với giá cao nhất lên tới hàng triệu đô la mỗi căn, đều là những khu căn hộ trong Tòa nhà Trump.

Nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể học gì từ một tỷ phú bất động sản như Trump? Sau khi tư vấn cho Trump đầu tư vào những dự án lớn nhất của ông, tôi tin chắc rằng các nhà đầu tư nhỏ đều có thể sử dụng thành công những quy tắc tương tự sau để có thể kiếm hàng triệu đô la như Trump. Những quy tắc này không phải là bàn cân để cân đong đo đếm những dự án đầu tư bất động sản của bạn. Dù bạn đang đầu tư vào cho thuê một căn hộ nhỏ hay cho thuê một căn hộ cao bốn tầng hay một tòa nhà văn phòng trị giá hàng vài triệu đô la thì thành công về mặt tài chính của những dự án cụ thể của bạn cũng không có gì khác biệt. Điều quan trọng nhất là bạn sử dụng chiến lược đầu tư bất động sản như thế nào để thu lợi nhuận và phát triển cách thức mà bạn vạch định và chuyển nhượng bất động sản cho người mua hoặc người thuê. Rất nhiều những quy tắc cơ bản giống nhau đã được áp dụng cho một trong những tòa nhà chọc trời trị giá 300 triệu đô la thì cũng có thể áp dụng tốt cho những dự án bất động sản nhỏ hơn. Nghiên cứu những chiến lược đầu tư bất động sản của Trump sẽ đem lại lợi nhuận nhất định cho bất

cứ ai yêu thích đầu tư bất động sản.

Ví dụ như bạn không thể tiến hành đầu tư vào lĩnh vực bất động sản thực sự mang lại lợi nhuận dù lớn hay nhỏ mà không định hướng năng lực cá nhân của mình để tạo niềm tin với người khác và khiến người ta muốn giúp mình hoặc muốn xem cách mình làm. Những đức tính tối cần thiết là lòng nhiệt tình, các kỹ năng xây dựng quan hệ, nghệ thuật quảng cáo, sự chuẩn bị kỹ lưỡng và tính kiên nhẫn. Donald Trump đã nắm giữ tất cả những phẩm chất này. Ông đã minh chứng bằng dự án bất động sản lớn đầu tiên của ông là chuyển đổi Khách sạn Commodore đổ nát trên Phố 42 tại thành phố New York thành tòa nhà Grand Hyatt tráng lệ. Điều đáng phục nhất là Trump đã sử dụng số vốn ít ỏi của ông trong việc chuyển đổi này, không lâu sau, ông đã bán một nửa lợi nhuận của tòa nhà Hyatt trị giá 85 triệu đô la.

Chương này sẽ miêu tả 5 phẩm chất then chốt đã giúp Trump tạo nên công trình Commodore - Hyatt vĩ đại và làm thế nào các nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng những phẩm chất tương tự trong việc đầu tư bất động sản của chính họ để đàm phán những giao dịch tốt hơn, để có được giá bán bất động sản cao hơn và nâng cao đáng kể lợi nhuận bất động sản của họ.

NGHIÊN CỨU LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

Dự án Commodore Hyatt của Trump

Việc đầu tư bất động sản này là một con quái vật với tất cả những gì phức tạp và rối ren nhất. Đó là vào năm 1974, trong khi cả thành phố New York đang vật lộn để sinh tồn thì Trump nhận định rằng đây là thời điểm lý tưởng để mua một tòa nhà to, đổ nát và gần như trống không trên Phố 42, gần sân ga trung tâm Grand. Giống như nhiều nhà đầu tư bất động sản giỏi giang nhất, ông nhìn những bất động sản đang gặp vấn đề khó khăn và thấy những cơ hội kinh doanh tòa nhà này trong tương lai. Kế hoạch của Trump là chuyển đổi tòa nhà - Khách sạn Commodore cũ kỹ này thành khách sạn tiện nghi hạng nhất gồm 1.400 phòng - đây là khách sạn lớn nhất kể từ khi khách sạn New York Hilton được xây dựng trước đó 25 năm.

Khi Donald Trump 27 tuổi, ông trình bày ý tưởng vĩ đại với tôi trong suốt cuộc gặp đầu tiên của chúng tôi, tôi đã khuyên ông là dựa vào những điều kiện hiện tại thì ông đang theo đuổi một giấc mơ hão huyền không bao giờ trở thành hiện thực. Tôi nghĩ ý tưởng của ông thật to lớn nhưng nó hoàn toàn phi thực tế trong môi trường kinh tế xã hội đương thời và hàng loạt nhân vật trong xã hội khi ấy đã phải ôm một mớ những khái niệm hoàn toàn mới mẻ cho những ý tưởng cần biến thành hiện thực. Trump sẽ phải giành được những sự ủng hộ về tài chính cơ bản từ:

1. Hãng đường sắt Trung tâm Penn, hãng đường sắt đã phá sản đang nắm giữ khu đất nơi khách sạn Commodore đã được xây dựng.

2. Thành phố New York đang đối mặt với tình trạng phá sản.

3. Bang New York không có tiền để đầu tư vào bất cứ dự án kinh doanh nào.

4. Một người cho vay đang nắm giữ rất nhiều khoản nợ trên thị trường bất động sản New York.

5. Một chuỗi các khách sạn lớn ở New York không mua thêm những trang thiết bị mới kể từ khi ngành du lịch thất thế và tỷ lệ lấp đầy các khách sạn quá thấp.

6. Những người thuê hiện tại đang chiếm giữ các tòa nhà.

Giao dịch này có liên quan tới sự thương thuyết thành công của rất nhiều giao dịch bội tín với nhau. Nếu Trump thất bại trong việc dàn xếp với bất cứ một trong sáu giao dịch trên thì nó sẽ nhấn chìm toàn bộ dự án của ông. Sử dụng năm phẩm chất đã được nêu ra trong chương này, Trump phải:

1. Đạt được thỏa thuận mua Khách sạn Commodore từ Hãng đường sắt Trung tâm Penn với giá 12 triệu đô la.

2. Thuyết phục được đại diện của Hãng đường sắt Trung tâm Penn chuyển giao giá mua 12 triệu đô la cho thành phố New York vì thành phố New York được nắm giữ 15 triệu đô la tiền thuế của Hãng đường sắt Trung tâm Penn.

3. Thuyết phục thành phố New York chấp thuận 12 triệu đô để thu hồi 15 triệu đô tiền thuế và đồng ý cho thuê dài hạn khách sạn để thành phố được chia một khoản lợi nhuận thay cho thuế bất động sản trong tương lai.

4. Thuyết phục Công ty phát triển Đô thị, một Sở của bang New York, chấp thuận đứng ra làm tư cách pháp nhân cho mảnh đất này, sau đó, công ty này cho phép Trump thuê dài hạn khu đất này và sử dụng quyền chính chủ lấy tài sản riêng vào việc công sau khi đền bù thích đáng để đạt được quyền sở hữu khu đất trên từ chủ đất hiện tại.

5. Tìm một người điều hành khách sạn chính sẵn sàng cùng sở hữu và điều hành khách sạn mới để tạo ra lợi nhuận. Lợi nhuận này sẽ phải chia cả cho lãnh đạo

thành phố New York.

6. Tìm một ngân hàng sẵn sàng cho vay 80 triệu đô la Mỹ để trang trải cho tất cả các chi phí liên quan đến việc mua và phát triển khu bất động sản này.

Tất cả những điều này rất phức tạp. Trước đây, những việc như thế này chưa từng xảy ra.

Để đến trước hồi kết của câu chuyện này, Trump đã làm trọn mọi thứ, thuyết phục tất cả các bên cùng làm việc với ông. Ông dùng sự nhiệt tình, các kỹ năng xây dựng quan hệ, nghệ thuật tự quảng cáo, sự chuẩn bị trước kỹ lưỡng và đức tính ngoan cường đầy kiên trì. Tháng 9 năm 1980, Khách sạn Grand Hyatt được khai trương và cho tới ngày nay đó là một thành công vĩ đại. Khách sạn Hyatt đã được nâng cấp đáng kể, sau đó chính nó đã đem lại sức sống mới cho toàn bộ vùng giáp ranh Sân ga trung tâm Grand của thành phố New York. Vào thập kỷ 1970, chính Khách sạn Hyatt đã đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo ra một hình ảnh mới, một sự hồi sinh mới trái ngược lại với hình ảnh đổ vỡ và phá sản của thành phố New York. Tới năm 1987, tổng lợi nhuận hoạt động của Khách sạn Hyatt vượt quá 30 triệu đô la Mỹ một năm. Những năm sau đó, sau khi thu hồi lại được kha khá số vốn đầu tư tiền mặt vào bất động sản, Trump đã bán một nửa lợi nhuận này với giá 85 triệu đô la Mỹ.

Đây là cách Donald Trump đã sử dụng tất cả các phẩm chất cần thiết nói trên để giải quyết những giao dịch bất động sản ngoạn mục ấy. Bạn có thể sử dụng những phẩm chất tương tự trong các thương vụ của chính bạn mà không cần quan tâm đến tính phức tạp hay qui mô của chúng.

Dùng lòng nhiệt tình để thúc đẩy những người khác

Đức tính nhiệt tình là một yếu tố quyết định của cuộc chơi đầu tư. Sự thành công của bạn phụ thuộc chủ yếu vào việc thu hút khả năng sáng tạo và sự hợp tác chặt chẽ giữa những người chơi chủ chốt: người bán, người mua, người cho vay, chủ đất, nhà thầu, và những đối tác khác. Nếu không nhiệt tình về ý tưởng đầu tư bất động sản thì sẽ không có cách nào thuyết phục những người khác cùng tham gia. Hãy nhớ rằng, ban đầu mọi người sẽ nghi ngờ bất cứ thứ gì bạn nói. Trump cũng vậy, ông đã gặp rất nhiều khó khăn. Nếu bạn có thể giữ được mức độ cam kết và có sự nhiệt tình thì bạn đã đặt bước chân đầu tiên trong việc có được sự ủng hộ cần thiết cho thành công của bạn. Trump biết rằng lòng nhiệt tình có tính lây truyền.

Ví dụ như sự nhiệt tình của Trump đối với dự án bất động sản Commodore - Hyatt và cách ông hình dung rằng những lợi ích cho toàn bộ thành phố New York là vô hạn. Ông đã truyền tầm nhìn mạnh mẽ của ông cho tất cả mọi người trong những cơ quan, tổ chức đại diện cho chính

phủ bao gồm văn phòng thị trưởng và ngành đường sắt. Ông cho rằng chỉ một dự án này cũng có tác động làm bừng sáng cả vùng Manhattan đang tàn lụi. Tất cả họ đều đồng ý rằng việc xây dựng tòa nhà Commodore này rất quan trọng vì vị trí đặc biệt của nó ngay cạnh Sân ga trung tâm Grand. Phẩm chất nhiệt tình của Trump thuyết phục họ rằng ông là người duy nhất có khả năng kết hợp mọi thứ hài hòa. Ví dụ như ông đã nói với thành phố rằng "Hãy quên thuế bất động sản đi và hãy quan tâm tới số tiền mà thành phố sẽ thu được từ thuế thuê nhà, thuế thu nhập của những nhân viên làm việc trong khách sạn mới và lợi nhuận từ việc điều hành hoạt động của khách sạn" (Trump đã đưa ra lời đề nghị thành phố New York là một đối tác trong việc phân chia lợi nhuận). "Hãy nghĩ đến việc xây dựng khách sạn mới sẽ mang lại những việc làm cần thiết cho thành phố New York và tái thiết thành phố để nó trở thành thủ đô của thế giới như thế nào".

Lòng nhiệt tình của Trump là chất xúc tác khiến những người có vai trò chủ chốt ủng hộ ông để đạt được thành công, quan tâm tới giao dịch này và khiến thành phố đi theo ý tưởng của ông. Ông đã chuẩn bị những biểu đồ và đồ thị chỉ ra những tình trạng tồi tàn hiện tại của vùng này, khả năng thụt lùi trong giá trị bất động sản ngày càng lớn dẫn tới sự xói mòn của hệ thống thuế của thành phố. Ông giải thích: "Đây là những gì anh có lúc này nhưng đây là những gì tôi có thể làm cho anh". Sau đó, ông trình bày hình ảnh rất ấn tượng của tòa nhà sau khi đã được nâng cấp và bán đi, như đặc điểm nổi bật, dấu hiệu cho sự tái sinh của khu vực Trung tâm Grand. Ngược lại, khu vực này lại là nền tảng của việc tái xây dựng hình ảnh của thành phố New York. Tất cả những gì ông tìm kiếm ban đầu là thành phố sẽ thừa nhận rằng đây là một ý tưởng vĩ đại song song với một sự cam kết sẽ hợp tác chặt chẽ để mang lại hiệu quả cho thành phố nếu như thành phố có được mọi thứ họ muốn. Ông không bao giờ nói chuyện về những con số với những thành viên chủ chốt cho tới khi ông có được biểu thức lợi nhuận ban đầu và có được sự ủng hộ cho dự án. Ông biết rằng nói về những con số quá sớm sẽ làm cho người ta có lý do để nói không với dự án của mình. Đây là một bài học đáng giá cho bạn: Hãy nhớ rằng trong bất kỳ dự án bất động sản nào của bạn thì lòng nhiệt tình (thoạt đầu phải tập trung vào tầm vĩ mô hơn là những con số tài chính cụ thể) có thể chiến thắng mọi cản trở.

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể vận dụng phẩm chất nhiệt tình như thế nào?

Việc cải tạo khách sạn Commodore là một dự án lớn. Phải mất hơn hai năm với 23 lần thương lượng phức tạp mới hoàn thành việc thuê đất. Nhưng dù cho dự án bất động sản của bạn to lớn hay phức tạp như thế nào, ở những giai đoạn khác nhau của việc giao dịch, bạn sẽ cần thuyết phục những người khác giúp đỡ bạn và hãy làm tất cả những gì bạn muốn người khác làm cho bạn. Điều này cần sự nhiệt tình và tính kiên nhẫn. Hãy chia sẻ với người bán, người cho vay

tiền, nhà thầu và những người khác những gì bạn hình dung về dự án mà bạn muốn mua hoặc muốn cải tạo. Hãy kể một câu chuyện lớn về việc bạn đã tìm ra nó như thế nào, bạn đã thúc đẩy điều gì và những khó khăn bạn đã phải vượt qua. Hãy tiến hành những gì bạn cho là tốt nhất hoặc độc đáo nhất. Trump cho rằng người ta thích bị kích động. Bạn chỉ cần phải tìm ra những cách thức sáng tạo để làm họ bị kích động.

Nếu bạn không nhiệt tình thì những người mà bạn đang cố gắng thuyết phục cho bạn vay tiền, những người mà bạn cố gắng thuyết phục bán đất cho bạn hoặc những người mà bạn đang cố gắng thuyết phục cùng đầu tư vào dự án bất động sản sẽ không nhúng tay vào. Nhưng nếu bạn có thể kể một câu chuyện hay về ý tưởng đầu tư của bạn, nếu bạn có liên kết và nhiệt tình về cơ hội mà bạn đang mời chào những người khác thì bạn đang ở trên đường phát triển mối quan hệ tất yếu với người mua, người bán, người cho vay hoặc những người có quyền quyết định khác.

Xây dựng mối quan hệ với những người tham gia giao dịch

Thành công của bất kỳ dự án bất động sản hay giao dịch kinh doanh nào đều không hoàn toàn chỉ là vấn đề tiền bạc. Rất nhiều thành công nhờ những mối quan hệ xã hội: khả năng tiến tới những quan hệ hợp tác chặt chẽ với tất cả các bên đối tác, trực tiếp hay gián tiếp. Trump đã làm điều này bằng cách dành thời gian cần thiết để hiểu thấu các đối tác: Họ là ai? Họ làm gì? Họ điều hành kinh doanh như thế nào? Các thành viên trong gia đình và bạn bè của họ là những ai? Và nếu có thể, sở thích của những người này là gì? Nếu bạn có thể thiết lập một mối quan hệ tốt và tin cậy lẫn nhau thì những cuộc thương thuyết sẽ trở nên dễ dàng hơn. Việc giải quyết những vấn đề phát sinh sẽ nhanh chóng và thuận lợi hơn. Ở đây, nguyên tắc là “chẳng ai có ý định mua sự tin cậy, nhưng người ta sẽ bỏ tiền mua nó nếu nó được khai sinh”. Hãy để mọi người có lý do để tin bạn bằng cách xây dựng mối quan hệ với họ và bạn sẽ đặt nền móng cho sự thành công trong việc đầu tư bất động sản lâu dài.

Lý do bạn phải xây dựng mối quan hệ, đặc biệt là giai đoạn đầu của giao dịch bất động sản, là: bản chất tự nhiên của con người là nghi ngờ những người khác. Cho tới khi bạn xây dựng được một niềm tin nhất định, khi đó những gì bạn nói có thể sẽ bị trừ hao phần nào.

Có một cách để xây dựng một mối quan hệ tốt là thừa nhận giao dịch hiện tại bạn đang tiến hành chỉ là sự bắt đầu của việc thương thuyết trong rất nhiều giao dịch với đối tác. Làm việc chăm chỉ để tạo ra ấn tượng là “một con người tuyệt vời để cùng làm ăn”. Một số giao dịch thành công nhất của Trump là kết quả của sự gửi gắm niềm tin từ những đối tác mà ông đã từng làm việc trước đó. Để lại những ấn tượng đẹp đẽ là cách quảng cáo con người hiệu quả

nhất trong bất kỳ giao dịch bất động sản nào.

Việc cải tạo lại Khách sạn Commodore Hyatt là một ví dụ tiêu biểu cho kỹ năng xây dựng quan hệ của Trump. Trump chưa bao giờ gặp Victor Palmieri, một chuyên viên cho Hãng đường sắt Trung tâm Penn, chủ sở hữu Khách sạn Commodore, nhưng Trump biết Palmieri sẽ đóng vai trò chủ chốt nếu ý tưởng Khách sạn Commodore của Trump trở thành hiện thực. Tràn đầy tự tin về dự án và khả năng kinh doanh của mình, Donald Trump đã gọi điện cho Palmieri, ông đã tự giới thiệu về bản thân: "Hãy dành cho tôi 15 phút, và tôi có thể bảo đảm không để thành phố New York bị xuống dốc và làm tăng giá trị tài sản cho Hãng đường sắt Trung tâm Penn". Trong buổi gặp mặt, Trump đã gây được sự chú ý của Palmieri và tạo được một mối quan hệ làm việc vững chắc. Nếu Trump không xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ với Victori Palmieri, người có quyền quyết định đối với Hãng đường sắt Trung tâm Penn, ông sẽ không bao giờ có cơ hội mua được Khách sạn Commodore từ hãng xe lửa này, nói chi đến việc nhận được sự giúp đỡ của Palmieri trong việc gây sức ép cho thành phố phải hợp tác. Điều này mang tính phê bình sâu sắc sau này.

Những nhà đầu tư nhỏ có xu hướng nghĩ rằng họ không có nền tảng để xây dựng các mối quan hệ và vì thế, sẽ không có sức thuyết phục hay thương thuyết. Điều đó khiến họ bế tắc. Bạn nên giải quyết vấn đề này với một người đạt nhiều thành công hoặc với những người đang làm việc cho một ngân hàng lớn khách quan. Có thể bạn nghĩ rằng họ không thể liên quan gì tới mình, nhưng không phải như vậy. Con người luôn luôn có thể liên quan với nhau. Hãy tìm kiếm bất cứ thứ gì có thể là điểm chung.

Nếu bạn gặp gỡ mọi người trong cuộc họp, hãy sẵn sàng học từ họ càng nhiều càng tốt, hãy hỏi thêm những người khác về họ, tìm hiểu xem họ biết những gì. Nếu bạn muốn gặp người chủ cho thuê đất, hãy nói chuyện với người thuê mảnh đất trước đây. Hãy đặt ra những câu hỏi như là: Mảnh đất ấy có đẹp không? Anh nghĩ gì về chủ đất? Bây giờ bạn đã có những thông tin giúp bạn thiết lập mối quan hệ tốt với chủ đất và có thể đây sẽ là hành trang hữu hiệu cho bạn để thương thuyết sau này.

Nghệ thuật tự quảng cáo là một chiến thuật kinh doanh bất động sản

Một khi bạn tin rằng việc đầu tư bất động sản của anh không chỉ đem lại lợi nhuận cho anh mà còn cho đối tác thì bước tiếp theo sẽ là tìm kiếm những cách thức cụ thể để diễn tả tầm nhìn của bạn với những đối tác bất động sản tiềm năng. Bất cứ ai liên quan tới giao dịch bất động sản, đặc biệt là những dự án cải tạo hoặc những dự án xây mới, đều tốn rất nhiều thời gian và công sức để suy nghĩ về những vấn đề như: Dự án sẽ hoạt động ra sao? Tại sao nó lại tốt đối với

những người có liên quan? Nó sẽ thành công như thế nào? Và phần thưởng cuối cùng sẽ là gì? Giờ đây, thách thức là phải tổng kết những thứ mà bạn đã làm và suy nghĩ kỹ càng về những thứ mà bạn có thể chỉ ra hoặc thuyết phục những người khác, vì thế, họ có thể cùng chung lòng nhiệt tình với bạn. Điều này rất khó nhưng đó là thách thức đối với bạn. Hãy nhớ rằng những người giúp đỡ bạn có thể đang bắt đầu thờ ơ. Họ không tốn hàng tuần, hàng tháng sống với dự án của bạn. Để có được sự chia sẻ của họ trong mơ ước của bạn, bạn phải tìm được cách làm cho mơ ước của mình có sức hấp dẫn người khác. Điều này gọi là nghệ thuật tự quảng cáo - và đây là một nét tiêu biểu của Trump.

Một ví dụ tiêu biểu về nghệ thuật tự quảng cáo của Trump là việc ông thuê Henry Pearce, một chủ ngân hàng được kính trọng của thành phố New York, người có hàng chục năm kinh nghiệm để giúp đỡ ông trong việc đạt được vấn đề tài chính cho Khách sạn Commodore. Trump lúc đó chỉ mới 27 tuổi và ông biết rằng các chủ ngân hàng sẽ ngờ vực về việc cho một người quá trẻ mượn quá nhiều tiền. Nghệ thuật tự quảng cáo, trong trường hợp này, có nghĩa là truyền biểu tượng sức mạnh của sự tin cậy và sự an toàn tới những chủ ngân hàng bảo thủ. Đây chính là những gì Trump đã làm khi ông ngồi xuống bàn tiệc cạnh Pearce. Thay vì việc đang nhìn thấy một người đàn ông 27 tuổi hỏi vay hàng triệu đô la, chủ ngân hàng đã nhìn thấy Trump như người ông đã từng làm việc trong nhiều năm cho dù sự thật là ông chỉ là một tay súng thuê tạm thời cho Trump.

Một ví dụ khác minh chứng rõ ràng hơn cho nghệ thuật tự quảng cáo của Trump là cách mà ông đã sử dụng nghệ thuật kiến trúc hào nhoáng để khiến người khác phấn khích về Khách sạn Hyatt. Dùng nghệ thuật bắt mắt, và bắt đầu cuộc hội thoại là một trong những chiến thuật tiêu biểu của Trump và đó là đặc điểm chung của mọi nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp cho dù nó có nhỏ bé cũng phải để tâm xem xét. Một thiết kế đẹp và những ý tưởng độc đáo từ một kiến trúc sư thêm vào rất có thể mang lại giá trị cao hơn cho dự án so với số tiền phải trả cho kiến trúc sư. Nếu bạn có thể tạo ra một thứ ấn tượng và dễ phân biệt, bạn sẽ có thể nhận được giá thuê hoặc giá bán cao hơn cho bất động sản của họ.

Trump cảm thấy rằng Khách sạn Commodore đang dần mất đi giá trị bởi vì trông nó quá tối tăm và bẩn thỉu. Kế hoạch của ông là xây dựng một mặt tiền mới đối ngược hoàn toàn với kiến trúc xương xẩu cũ kỹ bằng kính hoặc bằng đồng nếu điều này khả thi, nếu không thì ông sẽ phá huỷ tòa nhà hiện tại và xây một tòa nhà mới. Nó phải là hiện thân của "nghệ thuật tự quảng cáo" - một tòa nhà với vẻ rực rỡ và sôi động khiến mọi người phải dừng lại và ngắm nhìn. Ông đã thuê một kiến trúc sư trẻ tuổi, tài năng tên là Der Scutt giúp ông hiện thực hóa ý tưởng.

Tiếp theo, Trump đã sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo để có được sự đồng ý của thành phố New York giảm thuế liên tiếp trong 40 năm, và thay vào đó, ông sẽ chia sẻ lợi nhuận cùng thành phố. Đây là một phần đáng để bình luận trong dự án của ông. Nhưng Trump hiểu rằng thuyết phục các chính trị gia và giới quan liêu công chức trong giới cầm quyền của thành phố New York cùng tham gia vào dự án là điều vô cùng khó khăn. Hãy tưởng tượng rằng Khách sạn Commodore đang thua lỗ, thuế bất động sản không thể trả và gần như trống rỗng và thành phố lâm vào hoàn cảnh vô cùng khó khăn. Do vậy, việc tuyên bố biến Khách sạn Commodore thành một trong những khách sạn sang trọng và phát đạt nhất của Manhattan là lời tuyên bố khó tin nhất đối với bất kỳ ai. Ông phải đưa ra trước hội đồng đánh giá điều gì đó thực tế có thể nhìn thấy, sờ thấy, để biến ý tưởng thành hiện thực.

Trump đã nhờ kiến trúc sư thiết kế những phác thảo và nền móng của tòa nhà để ông có thể sử dụng trong khi trình bày với thành phố và những người cho vay. Ông đã nói với Der rằng để có được những phác thảo này ông đã tốn rất nhiều tiền. Một bài trình bày tuyệt vời có thể sẽ gây ấn tượng tốt đẹp. Và nó đã xảy ra đúng như thế. Mọi người bắt đầu tin vào ý tưởng của Trump.

Những nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo như thế nào?

Có rất nhiều cách ít tốn kém hơn để sử dụng nghệ thuật tự quảng cáo cho những nhà đầu tư bất động sản nhỏ. Ví dụ, thay vì chỉ ra những người mua tương lai một khu đất bỏ không, hãy chỉ cho họ thấy nét cơ bản của dự án sau khi được xây dựng. Hãy thuê một hoạ sĩ nếu cần thiết. Nó có thể đáng giá đầu tư trong một mô hình đơn vị bất động sản để rồi người mua có thể hình dung ra sản phẩm cuối cùng.

Bạn ăn mặc thế nào, hình thức ra sao cũng nói lên đôi điều đối với những người mà bạn đang cố gắng tác động. Donald Trump luôn luôn ăn mặc theo cách mà khiến người khác có ấn tượng rất tốt, nhất là những người mà ông đang cần sự giúp đỡ. Với mục tiêu mũi nhọn là xây dựng một khách sạn sang trọng tại trung tâm của bang Manhattan, một bộ comlê sọc nhỏ và chiếc ca vát bằng lụa là phù hợp nhất. Nhưng do tính phù hợp cũng như tính trách nhiệm thông qua giao tiếp bề ngoài nên Trump hiểu rằng quần ka ki và áo thể thao là phù hợp trong những buổi thương thuyết trên sân gôn. Một chiếc mũ cứng rất phù hợp với những dự án xây dựng trên công trường. Bạn nên lựa chọn trang phục làm sao khiến người khác thấy tin rằng bạn có thể đạt được những gì bạn đang nói trong tương lai.

Hãy nghĩ về những người mà bạn đang cần sự giúp đỡ từ họ để việc đầu tư của bạn được thành công. Khi gặp ngân hàng bạn có thể muốn mặc một bộ vét nhưng một đôi giầy cao hoặc trang điểm đậm có thể khiến người đối diện mất cảm tình. Nếu bạn gặp gỡ một nhà thầu, hãy để nó

như một buổi gặp gỡ tình cờ, đừng ăn mặc quá cầu kỳ, nhưng hãy đội mũ, đeo găng tay tự nhiên để trông vẫn tạo ấn tượng. Ấn tượng ban đầu tạo ra một phát ngôn đầy sức mạnh.

Hãy chuẩn bị chu đáo và tốt hơn bất kỳ ai

Phần lớn mọi người không nhận ra rằng có nhiều sự chuẩn bị kỹ lưỡng sẽ khiến mọi người phản hồi lại theo cách bạn muốn. Chìa khóa của vấn đề là lường trước những câu hỏi mà những người khác sẽ hỏi về kế hoạch đề xuất và bạn phải sẵn sàng có câu trả lời. Donald Trump dành rất nhiều thời gian chuẩn bị cho những buổi họp quan trọng khi ông cần thuyết phục những người hay nhóm người chủ chốt.

Đây là một ví dụ cho những nhà đầu tư nhỏ: bạn muốn bán một ngôi nhà cho một khách hàng tiềm năng. Người mua nói rằng ông ta muốn mua ngôi nhà nhưng ngôi nhà này sẽ trở thành vật thế chấp. Đây là nơi kế hoạch của bạn phải chi phí. Nếu bạn đã làm xong mọi việc từ trước và bạn đã liên lạc được với một ngân hàng. Ngân hàng này đã chấp nhận cho bạn cầm cố ngôi nhà với X đô la, bạn đã đoán trước được khả năng này. Bạn có thể nói với người mua rằng: “Tôi đã có một ngân hàng lý tưởng cho ông”. Tôi sẽ trực tiếp giúp ông đến thẳng ngân hàng thay vì ông sẽ phải đi qua 10 cửa thật rắc rối.

Bạn có thể bán một ngôi nhà cùng chiếc tủ lạnh cũ kỹ và bạn không muốn mua một cái mới. Bạn đoán trước được mục đích của người mua qua lời nói: “Tôi sẽ bảo đảm rằng nếu cái tủ này không chạy được một năm thì tôi sẽ mua cho ông cái mới”. Bạn phải đoán trước được vấn đề. Vì vậy, thay vì việc người mua yêu cầu giảm giá vì ông ta muốn có một cái tủ lạnh mới, đơn giản là bạn phải bảo đảm cho ông ta một năm sử dụng chiếc tủ lạnh. Bất kể tình huống nào, cho dù bạn mua hay bạn bán hãy cố gắng đoán trước bất kể tình huống nào có thể xảy ra.

Bạn làm việc này bằng cách mang đối tượng nhìn thấy kèm với những gì bạn đang cố gắng bán. Bạn hãy nói rằng “nếu tôi là người mua, tôi sẽ tìm cái gì đó không hài lòng”. Hãy đặt mình vào vị trí của đối tác và đặt ra câu hỏi họ muốn hỏi. Thường có những ý kiến hay nhất hiện trong quá trình giao dịch, sẽ có một số điều mà bạn cần giải quyết để bạn có thể nhanh chóng tiếp cận với đối tác không chú ý đến nó. Hãy giữ mục đích của bạn ở trong đầu và nghĩ về bất cứ khó khăn nào có thể xảy ra và sẵn sàng có giải pháp hợp lý.

Nếu bạn đang chuẩn bị cho cuộc họp, bạn cần phải nghĩ cách làm thế nào bạn có thể dùng cuộc họp để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp chứ không chỉ tập trung vào mục đích của mình. Có thể bạn muốn những người khác đầu tư, có thể bạn muốn họ chấp thuận khả năng bạn đưa ra, dù bất cứ trường hợp nào, bạn phải chuẩn bị kỹ càng cho cuộc họp. Bạn sẽ nói gì? Bạn sẽ làm gì?

Và ai sẽ nghe bạn nói và bạn sẽ xử sự ra sao? Bằng cách này bạn có thể đạt được hiệu quả cao nhất. Nếu bạn không chuẩn bị bạn sẽ thất bại hoàn toàn.

Một nhà nghiên cứu tên là Ziff đã từng nghiên cứu về học thuyết thương thuyết. Ông đã phát triển khá niệm tên là Nguyên tắc nỗ lực ít nhất của Ziff. Nguyên tắc này đã chứng minh rằng phần lớn mọi người sẽ ít nỗ lực trong các giao dịch mà họ có thể tiến hành. Khi tôi đọc học thuyết này, bỗng nhiên tôi nhận ra nó đúng trong lĩnh vực bất động sản. Phần lớn mọi người đều không sẵn sàng dành nhiều thời gian để chuẩn bị trước khi quyết định đầu tư một bất động sản mới. Và nếu bạn sẵn sàng để làm những gì người khác không muốn thì bạn có thể biến việc làm này thành một điểm mạnh của bạn. Hiểu rằng những người khác chỉ muốn cố gắng ít, những người thành công như Trump đóng vai trò lấp đầy khoảng trống và nỗ lực hết mình theo yêu cầu của giao dịch. Họ làm điều này thay mặt những người có liên quan đến giao dịch nhưng không muốn làm điều đó. Trump luôn luôn chuẩn bị kỹ càng hơn những người khác và điều này khiến ông xử lý tốt hơn trong những tình huống khó xử.

Ví dụ, khi Trump lập một kế hoạch để thu hút các nhà đầu tư, vì hiểu rõ bản chất con người, nên ông sẽ không mong đợi bạn tốn nhiều thời gian và công sức đọc chi tiết. Ông sẽ tính toán mọi việc cho bạn trong kế hoạch và cuối trang ông sẽ viết rất to “Lợi nhuận của bạn là 20%/năm”. Phần lớn mọi người sẽ đồng ý với mức lợi nhuận “20%/năm”. Họ sẽ không quan tâm sâu đến chi tiết. Họ đã rất hài lòng với con số 20%.

Khi Trump có một khách hàng quan tâm đến giao dịch, ông sẽ làm tất cả mọi thứ có thể để làm cho giao dịch dễ dàng hơn. Ví dụ: “Tôi sẽ làm điều này, vì vậy bạn không phải làm nữa; Tôi sẽ gửi cho bạn cái này; tôi sẽ trả lời mọi cuộc điện thoại của bạn”. Bạn muốn giữ mọi người khác tránh khỏi vấn đề thực chất trong giao tiếp thật sự, vì thế bạn có thể điều hành chi tiết. Hãy tận dụng thực tế khi mà phần lớn mọi người không sẵn sàng dành thời gian vào việc chuẩn bị.

Trump đã dành rất nhiều thời gian chuẩn bị cho Ban dự án thành phố New York mà trong cuộc gặp đầu tiên đã tán thành giao dịch toàn bộ Khách sạn Commodore vào cuối tháng 12 năm 1975. Một trong những thứ ông đã làm trước đó một tuần là đến gặp Victor Palmieri, chuyên viên của Hãng đường sắt Trung tâm Penn, chủ Khách sạn Commodore và giải thích với ông ta rằng nếu ông ta muốn thành phố này sụp đổ nghiêm trọng, thì họ xin gửi thông điệp rằng Khách sạn Commodore sẽ xuống cấp nhanh chóng và nó sẽ không tồn tại được lâu hơn nữa. Palmieri đồng ý với ông. Ngày 12 tháng 12, Palmieri đã thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng rằng Khách sạn Commodore đã mất 1,2 tỉ đô la trong năm 1975 và dự đoán sẽ lỗ nhiều hơn vào năm 1976. Kết quả là Khách sạn sẽ phải đóng cửa vĩnh viễn trước

ngày 30 tháng 6 năm 1976. Thông báo này tự nó không làm thay đổi ý kiến của ban dự báo nhưng họ đồng ý tổ chức nhiều cuộc gặp gỡ hơn với Trump. Tuy nhiên, từ đầu cuộc thương thuyết không một ai trong ban lãnh đạo thành phố muốn nhìn thấy Khách sạn Commodore bị đóng cửa. Vì vậy, thông tin về việc đóng cửa Khách sạn Commodore trước cuộc họp tháng 12 khiến ban dự báo lo lắng. Tiếp theo, vào mùa xuân năm sau, ngày 12 tháng 5 năm 1976, một tuần trước khi ban dự báo bỏ phiếu lần thứ tư về việc giảm thuế cho Trump, Trump đã nhờ Palmieri thông báo rằng Hãng đường sắt Trung tâm Penn sẽ đóng cửa vĩnh viễn Khách sạn Commodore trong vòng sáu ngày. Palmieri giải thích với giới báo chí truyền thông rằng tỷ lệ lấp đầy của khách sạn sẽ giảm từ 46% trong năm trước xuống còn 33% trong năm nay và năm 1976 ước tính sẽ bị lỗ 4,6 triệu đô la.

Như đổ thêm dầu vào lửa, ngày 19 tháng 5, việc những người thuê khách sạn cuối cùng cũng đã buộc phải ra khỏi Khách sạn Commodore xuất hiện trên trang nhất của tất cả các tờ báo địa phương. Bản tin này đưa ra câu chuyện về hàng trăm người lao động giờ đây đang tìm việc làm và sự suy sụp tinh thần của người bán lẻ địa phương trước thông tin Khách sạn Commodore bị đóng cửa.

Ngày 20 tháng 5, nhờ một phần vào những chuẩn bị chiến lược của Trump trong bốn cuộc gặp của ông với ban dự báo thành phố, cuối cùng, Ban dự án đã bỏ phiếu nhất trí cho Trump giảm thuế hoàn toàn theo ý ông. 40 năm được giảm thuế đã tiết kiệm cho Trump hàng chục triệu đô la. Đây là điểm nổi bật của Trump về sự chuẩn bị chiến lược cho những cuộc gặp quan trọng. Ông sẽ kéo dài thời gian để đưa ra những điều kiện mà sẽ tăng thêm thiện chí dành cho ông trong suốt buổi gặp gỡ.

Những nhà đầu tư nhỏ vận dụng việc chuẩn bị kỹ lưỡng cho lợi thế của mình như thế nào?

Ví dụ, giả sử bạn cần vay vốn để nâng cấp một công trình. Trước khi hỏi vay, hãy nói chuyện với những người đã nhận khoản vay tương tự. Họ đã làm gì để có đủ tư cách vay? Phí vay hay lãi suất vay là bao nhiêu? Họ có hài lòng với người cho vay không? Hãy làm thành càng nhiều mạng lưới làm việc càng tốt để tìm ra người có kinh nghiệm trực tiếp và có kiến thức về loại vay mà bạn muốn và ai có thể cho bạn biết chuyện nội bộ về việc mất cái gì để nhận được khoản cho vay với thời hạn như ý muốn. Lấy thông tin từ những người trong cuộc hoặc những người mà biết nhiều thông tin hơn bạn là sự chuẩn bị tốt nhất mà bạn có thể làm cho buổi gặp hay buổi thương thuyết quan trọng.

Sự chuẩn bị là khâu quan trọng nhất trong tất cả các khâu của việc đầu tư bất động sản. Đó là: Nó chỉ ra kế hoạch của bạn được hình thành như thế nào đối với việc nâng cấp và bán bất động

sản và có bao nhiêu khoản chi tiêu bất ngờ mà bạn phải chuẩn bị; Bạn sẽ trình bày như thế nào với người cho vay và liệu bạn chuẩn bị trả lời trước hàng loạt những câu hỏi mà những người cho vay có thể đặt ra; Bạn nói như thế nào về bất động sản của bạn theo những cách khác nhau đối với những người khác nhau mà bạn đang cố gắng bán (ngân hàng, nhà đầu tư, bộ xây dựng…). Bạn cần lên kế hoạch cho việc làm thế nào để nhấn mạnh vào những nhân tố khác nhau của dự án đối với mỗi thành viên tham gia, phụ thuộc vào cái gì là quan trọng đối với họ. Chuẩn bị có nghĩa là tìm ra những gì họ muốn từ dự án và chỉ ra bạn có đem đến cho họ bằng cách nào trong khi vẫn đạt được những điều bạn muốn.

Việc chuẩn bị có thể liên quan đến việc dẫn một người đại lý bất động sản đi ăn trưa. Hoặc chỉ cho ông ta một khu bất động sản khác mà bạn vừa mua và vừa bán mà mang lại những gì bạn muốn đạt được. Bạn có thể chuẩn bị trả lời những câu hỏi về giá cả của dự án bằng cách xem xét cẩn thận cho tới khi bạn tìm được một tòa nhà khác vừa mới được cải tạo và mang lại những gì bạn muốn đạt được. Hãy chỉ ra điều này cho nhà thầu của bạn và nói với ông rằng “hãy nhìn này, tôi đã định điều này trong đầu”. Tôi sẽ học thật nhiều về rủi ro, chi phí và tính khả thi của ý tưởng của ông. Nhưng để làm điều đó, bạn phải chuẩn bị bằng cách tìm một tòa nhà tương đương để xem xét.

Nếu bạn tham dự vào cuộc họp mà chưa chuẩn bị gì cả, bạn sẽ không có thuận lợi đối với những người bạn đang làm việc cùng và bạn sẽ không làm chủ được tình huống. Bạn càng chuẩn bị kỹ bao nhiêu, mức độ thành công của bạn càng lớn bấy nhiêu.

Hãy kiên trì

Bất cứ khi nào bạn đang giải quyết các khoản đầu tư khổng lồ về thời gian và tiền bạc mà đầu tư bất động sản đòi hỏi thì bạn cũng đang làm việc với những người tin tưởng vào lợi nhuận ổn định của khu bất động sản hoặc những người không có bất kỳ lợi nhuận gì đặc biệt trong việc giúp bạn nâng cấp khu bất động sản. Bạn sẽ phải kiên trì để tranh thủ sự giúp đỡ của mọi người. Nếu điều này dễ dàng, có thể không có nhiều lợi nhuận trong việc này. Những dự án thu nhiều lợi nhuận nhất của Trump như là 40 phố Wall (sẽ được bàn ở các chương sau) nơi mà ông kiếm được rất ít từ một mảnh đất bởi vì một loạt các nhà đầu tư ban đầu đã thất bại ở mảnh đất này và chỉ có ông đủ kiên nhẫn và tầm nhìn để kinh doanh có lãi mảnh đất này. Mọi thứ thực sự thành công là kết quả của sự làm việc chăm chỉ mà không một ai khác có thể làm được. Điều duy nhất mà Trump nắm giữ được toàn bộ Khách sạn Commodore - Hyatt là tính kiên trì - ông giống như một con bò đói.

Trong suốt các cuộc thương thuyết ban đầu với thành phố New York về Khách sạn

Commodore, một trong những vấn đề chủ chốt của thành phố là ai sẽ điều hành khách sạn mới. Họ nói: "Ông nói ông sẽ trả tiền thuê cho chúng tôi, và ông sẽ chia sẻ lợi nhuận với chúng tôi, nhưng Donald Trump, ông biết gì về việc điều hành một khách sạn hạng sang?" Và đầu tiên, ông đã không có câu trả lời. Nhưng ông nói: "Được thôi, tôi sẽ ra ngoài và thuê một chuyên gia điều hành nó". Và thành phố đã phản hồi như sau: "Cũng được, nếu ông mang về một người điều hành khách sạn chuyên nghiệp, chúng tôi sẽ cùng chung sức với ông". Cam kết thăm dò này từ thành phố đã cho ông một vị trí quyền lực để từ đó thương thuyết với một công ty kinh doanh khách sạn và ông kết thúc bằng việc đem đến Hyatt như một đối tác. Một lần nữa, tính kiên nhẫn lại giúp ông biến vật cản thành lợi ích tăng thêm cho đầu tư này.

Một trong những khó khăn lớn nhất mà nhà đầu tư nhỏ sẽ phải đối mặt là người cho vay thế chấp. Tính kiên nhẫn có thể giúp ích rất nhiều ở đây. Nếu người cho vay đầu tiên mà bạn tiếp cận từ chối khoản vay của bạn, hãy tiếp tục cố gắng với những người khác. Hãy hỏi han bạn bè, hàng xóm về việc ai đó đang vay thế chấp trong khu bạn ở. Nếu bạn quan sát đủ kỹ lưỡng, bạn sẽ tìm ra người cho vay mặc dù bạn có thể phải trả lãi cho khoản vay này.

Một khó khăn tiềm ẩn nữa có thể là người bán rất ngoan cố. Ở đây bạn phải tìm ra chính xác tại sao ông ta hoặc bà ta không muốn bán, sau đó hãy kiên quyết giải quyết từng vấn đề.

Những khó khăn khác có thể gặp phải là sự từ chối do những khác biệt về quy hoạch hay việc cho phép xây dựng. Bạn lại phải tiếp cận vấn đề một cách kiên trì. Tìm ra những vấn đề quan tâm đặc biệt của quan chức đối với kế hoạch của bạn, sau đó giải quyết những vấn đề này. Làm mọi việc đáng giá thật khó và để giải quyết trọn vẹn việc này, bạn phải kiên nhẫn.

Kết luận

Bạn bắt đầu cuốn sách này một cách thận trọng với chương về phẩm chất con người vì phần lớn mọi người không nhận ra vai trò của những kỹ năng của con người trong thành công đầu tư bất động sản. Không chỉ là vấn đề về tài chính, việc mua bất động sản đẹp, có được người thuê, và vân vân. Tất cả những nhân tố này được xây dựng trên một nền tảng có những phẩm chất cá nhân phù hợp. Những nhà đầu tư bất động sản lớn như Trump cũng là những doanh nhân lớn. Họ biết cách khiến mọi người ham thích những ý tưởng táo bạo của họ. Họ không nản lòng khi gặp những vấn đề khó khăn, trong khi những người khác sẵn sàng bỏ cuộc.

2. SUY NGHĨ LỚN

Trump chọn bất động sản để đầu tư như thế nào?

NỘI DUNG CHÍNH:

- Sẵn sàng trả mức giá cao cho một vị trí quan trọng
- Không mua khi không thấy trước được giá trị tăng thêm đáng kể
- Bốn thứ Trump tìm kiếm cho một vị trí
- Giải quyết sáng tạo vấn đề sẽ đem lại mức lợi nhuận lớn
- Hãy viết một bản kế hoạch kinh doanh trước khi mua bất động sản.

Tòa tháp Thế giới Trump tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc



Chắc bạn đã nghe câu nói cửa miệng về ba điều quan trọng nhất trong kinh doanh bất động sản là "vị trí, vị trí và vị trí". Trump lại cho rằng nói như vậy là sai lầm. Vị trí của bất động sản là quan trọng, nhưng có một vị trí tuyệt vời không đảm bảo cho bất cứ điều gì. Đó chỉ là điểm khởi đầu cho một thương vụ đầu tư tốt. Tuy nhiên, một nhà đầu tư bất động sản thiếu năng lực có thể sở hữu một bất động sản ở một vị trí tuyệt vời và để mất cả một gia tài. Một trong

những nền tảng trong triết lý của Trump là "Cải thiện bất kể một vị trí nào". Nói cách khác, sử dụng khả năng sáng tạo và tầm nhìn sắc bén để thay đổi cách sử dụng vị trí mà anh có. Trump không bao giờ tham gia vào những việc tầm thường - mà phải là cái gì đó thật đặc biệt. Nếu ông đang xây dựng một tòa nhà chung cư, đó phải là một tòa nhà sang trọng nhất, lớn nhất và tốt nhất trong khu vực. Những nhà đầu tư nhỏ có thể điều chỉnh lại nguyên tắc này bằng cách thực hiện điều gì đó mang tính cấp tiến đối với bất động sản của họ, thay đổi sự phân chia trong khu vực bất động sản, thay đổi cách sử dụng bất động sản, hay cải tiến nó ấn tượng đến nỗi khiến mọi người nghĩ về vị trí của bất động sản đó theo một cách mới. Đó là điều mà ông quyết định thực hiện khi ông đưa ra sáng kiến về Tòa tháp Thế giới Trump tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc (United Nations Plaza).

HÃY XEM XÉT TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH

Tòa tháp Thế giới Trump tại khu Trung tâm Liên Hợp Quốc

Khi Donald lần đầu tiên phát hiện ra khu bất động sản này vào năm 1997, nó là một tòa nhà hai tầng nằm ngang trên con phố đối diện với khu Liên Hợp Quốc ở thành phố New York. Toà nhà là trụ sở của một tổ chức kỹ sư. Những người đứng đầu tổ chức này quyết định bán nó vì giá đất đai để xây dựng mới đã tăng vọt, và với vị trí hoàn hảo như vậy, họ tin rằng có thể có được mức giá bán cao và chuyển văn phòng của họ tới một vị trí tốt hơn, gần hơn với Trung tâm Thương mại của thành phố New York. Quy định về phân vùng ảnh hưởng của địa điểm hạn chế quy mô của bất kể tòa nhà mới nào xây dựng trên bất động sản với tỷ lệ 10:1: Bất kỳ một cấu trúc xây dựng mới nào cũng không được có diện tích gấp 10 lần diện tích của khu đất. Vì diện tích khu đất khoảng 37.000 feet vuông, điều này sẽ giới hạn Trump xây dựng một tòa nhà có diện tích là 370.000 feet vuông trên khu đất. Trump biết rằng khu bất động sản này rất đắt nhưng nó là một khu hoàn thiện từ Phố 47 đến Phố 48 với góc nhìn chéo sang phía trụ sở của Liên Hợp Quốc và sông Đông (East River). Ông cảm thấy rằng ông phải xây dựng một cái gì đó khác thường xứng với mức giá cao của mảnh đất và tận dụng được không gian của khu bất động sản. Thật ngẫu nhiên, khoảng phân vùng bao quát khu vực bất động sản cho phép chuyển đổi "quyền sở hữu không gian" không sử dụng của một mảnh đất cho mảnh đất liền kề trên cùng một khu. Khi viết luật phân vùng, Thành phố muốn giới hạn mức độ cồng kềnh của một tòa nhà cụ thể nhưng không phải là độ cao của nó. Luật này không quan tâm đến độ cồng kềnh đó của một tòa nhà hay của 20 tòa nhà. Nói cách khác, nếu một tòa nhà trên mảnh đất A có diện tích là 10.000 feet vuông nhưng diện tích phân vùng cho phép là 30.000 feet vuông, chủ mảnh đất A có thể bán 20.000 feet thừa của tòa nhà ("quyền sử dụng không gian") cho chủ mảnh đất B. Trên thực thế, Ban quản lý xây dựng của thành phố muốn độ lớn của tòa nhà phải

nằm trên một cấu trúc vì nó sẽ mang lại nhiều ánh sáng và không gian cho khu vực lân cận. Vì người nắm giữ quyền sử dụng không gian thừa sẽ không sử dụng chúng, việc bán quyền này cho người sở hữu mảnh đất kế cận muốn sở hữu quyền đó sẽ mang lại cho mảnh đất giá trị cao hơn rất nhiều cho người có được quyền đó.

Sau khi có những đánh giá tiền khả thi, Trump, với "suy nghĩ lớn" như ông vẫn thường thực hiện, đã quyết định xây dựng tòa tháp chung cư sử dụng quyền sử dụng không gian của các khu bất động sản liền kề. Không có một nhà đầu tư bất động sản nào nhận ra khả năng này và đó chính là chìa khóa để Trump biến khu bất động sản "bình thường" này thành một cái gì đó khác thường. Nhưng quá trình thực hiện lại cực kỳ khó khăn. Trước tiên, Trump sẽ phải chấp nhận mua bất động sản của hiệp hội kỹ sư. Sau đó, ông sẽ phải thuyết phục chủ sở hữu của các khu bất động sản kế cận bán lại cho ông quyền sở hữu không gian mà họ không sử dụng. Hoàn toàn hợp pháp, Trump sau đó có thể kết hợp các quyền sử dụng không gian này với khu đất ông đã mua và xin được cấp phép xây dựng một tòa nhà lớn hơn nhiều. Nếu có thể mua đủ quyền sử dụng không gian, ông có thể xây dựng được một thứ sự độc nhất - một khu nhà chung cư cao nhất thành phố New York.

Chìa khóa để thực hiện ý tưởng này là phải lặng lẽ đạt được quyền sử dụng không gian của các tòa nhà liền kề. Chủ sở hữu các tòa nhà ở thành phố New York có thừa quyền sử dụng không gian sẽ sẵn sàng bán chúng vì họ coi những đồng đô la có được do bán quyền sử dụng không gian thừa của mình là tiền "nhặt được". Nhưng, nếu chủ sở hữu của các tòa nhà kế cận biết được điều mà Trump đang thực hiện, giá bán quyền sử dụng không gian thừa của các tòa nhà này sẽ tăng đội mái của chúng. Một vấn đề khó khăn cần phải vượt qua là chỉ có quyền sử dụng không gian của các khu đất liền sát với khu đất ông mua mới có giá trị. Ông phải thương lượng để có được quyền sử dụng không gian trên mảnh đất liền kề với mảnh đất ông mua, sau đó phải làm việc với các chủ sở hữu khác để có được quyền sử dụng không gian của một vài khu đất kế cận nhau khác. Do đó, ông lựa chọn trong số nhiều bất động sản, đề nghị dành cho họ một giá cao, tuỳ vào khả năng có được quyền sở hữu không gian cần thiết để thiết lập chuỗi phân vùng cho phép. Việc mua toàn bộ các khu đất lân cận là không thể được vì một trong các khu đất là một nhà thờ có thể sẽ sẵn sàng bán quyền sử dụng không gian của nó nhưng không bao giờ bán nhà thờ.

Vì thế, chúng tôi thực hiện đồng thời một vài cuộc thương lượng và thực hiện một cách bí mật. Để giúp các cuộc thương lượng về quyền sử dụng không gian diễn ra đơn giản, chúng tôi đã áp dụng cùng một mức giá trên một feet vuông đối với tất cả các chủ sở hữu bất động sản kế cận. Nếu một chủ sở hữu có được một giá cao hơn trên một feet vuông, chúng tôi chấp thuận rằng

tất cả các chủ sở hữu khác cũng sẽ có được mức giá tương tự. Bằng cách đó, không có chủ sở hữu nào cảm thấy bị lừa gạt. Trong một vài trường hợp, chúng tôi đã nói thật với một chủ sở hữu: "Đây là giá trên một feet vuông chúng tôi đã chấp nhận trả cho ông John Smith để mua quyền sử dụng không gian của ông ấy và chúng tôi cũng đưa ra giá tương tự đối với ông".

Sau khi có được quyền sử dụng không gian từ bảy khu đất kế cận, chúng tôi đã trình đơn lên phòng xây dựng để xin giấy phép xây dựng tòa tháp có diện tích móng 677.000 feet vuông với 376 căn hộ chung cư - tòa nhà ở cao nhất thành phố New York. Chúng tôi đã chứng tỏ với Thành phố rằng chúng tôi hoàn toàn tuân thủ luật pháp về các giải pháp phân vùng và chúng tôi xứng đáng được cấp phép xây dựng. Chúng tôi sẽ xây dựng như một "lẽ đương nhiên" nghĩa là chúng tôi không cần phải có bất cứ một giấy phép đặc biệt nào của ban phân vùng. Phòng xây dựng của thành phố New York đã đồng ý. Một số đại biểu nói: "Có thể chúng tôi không thích tòa nhà mà chúng tôi đã cho phép xây dựng, nhưng việc xây dựng tòa nhà là hoàn toàn hợp pháp". Họ thấy rằng nếu từ chối cấp phép xây dựng tòa nhà này thì họ sẽ phải ra tòa và có thể sẽ dẫn đến một mức phạt lớn.

Vì vậy, Ban quản lý xây dựng của thành phố đã cấp giấy phép. Ngay lập tức, Trump đã tiến hành xây dựng. Ông làm vậy để tận dụng lợi thế của việc đã đào móng, phòng trường hợp người ta sẽ đưa sự việc ra tòa nhằm có được lệnh huấn thị đối với việc xây dựng tòa nhà.

Vì rõ ràng, tòa nhà là khu nhà chung cư cao nhất thành phố New York và có thể sẽ trở thành tòa chung cư cao nhất thế giới, một số người có máu mặt sống trong khu vực đã quyết định phản đối dự án. Họ đã cố dùng áp lực chính trị nhưng được thông báo là Trump đang thực hiện rất đúng pháp luật. Một nhóm dân cư giàu có trong khu vực, trong đó có Walter Cronkite, đã đệ đơn ra tòa nhằm dừng công việc xây dựng lại. Họ cho rằng "việc phân vùng trong khu vực là nhằm để cho phép xây dựng một cái gì đó hoàn toàn khác biệt; Trump không thể xây một con quái vật 90 tầng ngay trước trụ sở của Liên Hợp Quốc". Chúng tôi đã giải thích rằng đó không phải là tòa nhà 90 tầng, tòa nhà chỉ cao 72 tầng (nó cao tương đương 90 tầng vì trần nhà cao hơn so với bình thường - độ cao của trần nhà không ảnh hưởng đến diện tích móng cho phép). Dù những người phản đối không hề thích sự thật đó nhưng thực sự là chúng tôi đã hành động theo đúng pháp luật.

Thật dễ hiểu khi người ta đưa sự việc ra tòa để chấm dứt việc xây dựng tòa nhà, những chủ cho vay chấp nhận bỏ vốn xây dựng tòa nhà đã lo lắng. Họ cảm thấy thực sự tòa nhà có thể sẽ không bao giờ được xây dựng như Trunp đã từng hình dung. Nhưng Trump đã có kế hoạch B. Ông đã thiết lập mối quan hệ với Daewoo - một trong những công ty lớn nhất Hàn Quốc - công

ty này sẵn sàng là đối tác với ông và sẽ đảm bảo trả món nợ nếu kế hoạch xây dựng tòa nhà không thực hiện được. Vì thế bên cho vay thế chấp đã không còn lo lắng về sự công khai chống đối hay đơn kiện. Họ đã có Daewoo, công ty với hàng tỷ đô la ở Hàn Quốc và ngang ngửa với General Motors, đảm bảo trả các khoản nợ nếu cần.

Trong khi đó, tòa nhà vẫn tiếp tục được xây dựng và những người phản đối vẫn cố gắng ngăn cản việc xây dựng. Họ tuyên bố rằng nếu tòa nhà của Trump được phép xây dựng họ sẽ mất đi quang cảnh tuyệt vời nhìn sang phía sông Đông. Họ đã kiện Donald Trump và thành phố New York vì đã sai lầm cấp phép cho xây dựng tòa nhà; nhưng Trump cũng kiện ngược lại để đòi bồi thường thiệt hại do việc khiếu kiện của nhóm chống đối gây ra và phán quyết của tòa về cấp giấy phép xây dựng là phù hợp. Về căn bản, tòa tuyên bố rằng Thành phố có đủ quyền hạn cấp giấy phép và Trump có đủ quyền hạn để xây dựng tòa nhà theo giấy phép đã cấp. Họ sẽ không đưa ra một lệnh huấn thị nào trong trường hợp này vì thiệt hại sẽ rất lớn và sẽ không có nhiều khả năng vị trí hiện giờ của Trump sẽ bị đảo lộn khi kháng cáo. Họ đã cho phép việc xây dựng được tiếp tục.

Nhóm phản đối đã bị thua kiện ở tòa cấp dưới và cuối cùng họ kiện tiếp lên Toà thượng thẩm - tòa án cao nhất trong hệ thống tòa án thuộc bang New York. Tòa thượng thẩm không cân nhắc xem xét có lật lại nữa hay không. Nhận xét của họ đối với nguyên đơn là: “Nếu các ông không thích luật phân vùng này, hãy thay đổi nó. Nhưng bất kể thay đổi nào sau này về luật phân vùng cũng sẽ không gây được ảnh hưởng nào đến tòa nhà này vì nó đang được xây dựng theo luật hiện hành”.

Toà tháp Thế Giới Trump hiện nay là một trong những tòa tháp chung cư sang trọng nhất thế giới và được xếp hạng năm sao. Rất nhiều căn hộ trong Tòa nhà có phòng dành cho người phục vụ, lò sưởi đốt củi và với độ cao trần 16 feet. Một căn hộ bốn phòng ngủ được bán với giá tới 13,5 triệu đô la. Tòa nhà là một thành công lớn và khoản vay cho công trình đã được trả hết sớm hơn nhiều so với ngày đáo hạn bằng các khoản tiền bán các căn hộ trong tòa nhà.

Thật nực cười, khi Tòa tháp Thế Giới Trump được hoàn thành, một số người đã từng phản đối công trình vì nó đã che khuất tầm nhìn của họ đã mua một số căn hộ của Tòa tháp thế giới Trump vì tòa tháp siêu hạng này và tầm nhìn siêu xa của nó.

Nguyên tắc 1: Sẵn sàng trả mức giá cao cho một vị trí quan trọng

Bài của George… Câu chuyện về việc trả mức giá cao thông minh

Có thể một ví dụ về việc trả giá cao cho một khu bất động sản xảy ra vào năm 1962 khi tôi còn là chuyên viên tư vấn cho Sol Goldman và Alex Dilorenzo Jr., những triệu phú tôi đã làm việc cho họ từ những ngày đầu mới bước chân vào nghề. Vì họ được biết đến như những người mua bất động sản năng nổ nhất, mỗi ngày họ nhận được hàng tá danh sách bất động sản chào bán. Một phần công việc của tôi là kiểm tra các bản chào bán bất động sản và lấy ý kiến của Sol xem ông quan tâm đến bản chào bán nào. Một hôm, có một người môi giới già ăn mặc nhếch nhác đến văn phòng và đưa cho tôi một tờ danh sách nhàu nát chào bán một khu chung cư ở Brooklyn Heights mà chủ khu nhà đã xây dựng và sở hữu nó trên 40 năm. Giá chào bán là 860.000 đô la mà ở thời đó là một số tiền lớn. Tôi không biết giá đó là cao hay thấp nhưng tôi biết chắc Brooklyn Heights là một khu nhiều người mong muốn, vì vậy mà tôi đã mang tờ danh sách đó tới phòng của Goldman. Tôi nói với ông ấy rằng người môi giới là một người "tầm thường" và tôi nghi ngờ việc ông ta có thể mang lại một cái gì đó có giá trị nhưng tôi nghĩ Sol cũng nên biết về tờ danh sách này. Goldman nhìn lướt qua tờ danh sách và nói với tôi: "George, anh hãy kiểm tra xem người môi giới đó đã chào giá khu nhà chung cư đó cho bao nhiêu người". Tôi đã làm như yêu cầu và khi quay trở lại phòng Sol, tôi nói: "Ông ta biết ngài là người mua bất động sản số một ở Brooklyn nên ngài là người đầu tiên biết về bản chào giá này". Sau khi nghe tôi nói, Sol nói với tôi: "Tôi biết mọi thứ về khu bất động sản này, kiểu căn hộ, giá thuê, việc nó được xây dựng và hoạt động như thế nào, và tôi đã bí mật tìm cách mua nó mà không được. Nếu bản danh sách chào bán này được tung ra ngoài thị trường, một cuộc chiến về giá sẽ nổ ra và tôi muốn bằng mọi giá phải tránh điều đó. Hãy ra ngoài và nói với người môi giới rằng vị khách hàng kỳ quặc của anh sẽ trả mức giá 1.000.000 đô la cho khu bất động sản đó". Tôi nói: "Sol, họ chỉ yêu cầu 860.000 đô la cho khu nhà đó, vậy ngài có thể mua được khu nhà đó với giá 825.000 đô la, tại sao ngài lại đưa ra mức giá 1.000.000 đô la?" Sol yêu cầu tôi hãy làm như ông hướng dẫn. Tôi biện minh: "Tôi phải làm thế nào để người môi giới hiểu được một lời trả giá cao như vậy?"

Sẽ luôn có cầu về địa điểm tốt và người ta sẽ luôn trả một giá cao cho một địa điểm tốt. Bạn cần phải tránh cái bẫy của việc chỉ tìm kiếm những mức giá trung bình trên thị trường bất động sản địa phương và hãy sẵn sàng "trả giá cao" nếu việc trả giá cao được đảm bảo. Nói cách khác, cái gọi là "mức giá thị trường trung bình" của một bất động sản được tính toán dựa trên nguồn thông tin hạn chế liên hệ tới toàn bộ khu vực xung quanh nó mà không phải là giá trị của một bất động sản cụ thể có diện tích mong muốn và một vị trí tốt hơn. Bạn có thể sẽ phải trả giá cao hơn từ 50 đến 100% để có được một khu bất động sản tốt ở một vị trí đẹp, nhưng sẽ rất đáng để làm như vậy nếu nó cho phép bạn thu hút khách thuê hoặc những người mua có

đẳng cấp và nếu bạn có thể cải tiến khu bất động sản đó để thu được giá trị cao nhất từ nó.

Toà tháp Thế giới Trump là ví dụ hoàn hảo về việc trả mức giá cao cho một vị trí tốt. Khi Trump tìm thấy nó, bất động sản bao gồm một khu nhà hai tầng đã lỗi thời do nhóm kỹ sư sở hữu. Lượng tiền mà họ yêu cầu cho khu bất động sản này quả là lớn. Nhưng Donald Trump đã trả mức giá đó vì ông biết rằng những khu nhà khác ở cùng khu vực còn quyền sử dụng không gian mà họ không dùng đến và ông có thể mua lại các quyền đó ở một mức giá phải chăng và sau đó ông có thể xây dựng một cái gì đó khác thường.

Trump luôn luôn sẵn sàng trả một mức giá cao cho một vị trí tốt nhưng ông cũng biết rằng “không có mức giá tốt cho một bất động sản không phù hợp”. Ông sẽ không mua một thứ gì đó chỉ bởi vì nó rẻ, nếu ông không thể nhìn thấy cách để tạo thêm cho nó giá trị đặc biệt. Thực tế là ở một khía cạnh nào đó, mỗi một bất động sản là độc nhất và chắc chắn có giá trị cao hoặc thấp hơn mức giá bán trung bình so với các khu nhà khác trong khu vực. Ví dụ, Đại lộ Công viên 450 (450 Park Avenue) ở khu Manhatan là một vị trí tốt và về lý thuyết sẽ yêu cầu một mức giá thuê cao và sẽ chuyển thành một mức giá bán cao. Nhưng (và đây là một từ “nhưng“ lớn), khu nhà được xây dựng với một mặt tiền không bình thường với những cửa sổ có hình cong. Có thể nhìn từ trên phố khu nhà sẽ bắt mắt nhưng các cửa sổ được tạo dáng khác thường và đặt ở độ cao cũng khác thường so với sàn và trần nhà. Hơn nữa, hệ thống sưởi không được lắp đặt sát tường ngoài và nhô ra phần không gian sàn có thể sử dụng. Vì thiết kế tường nhà và cửa sổ bị uốn lệch, không gian bên trong không phù hợp với không gian dành cho các văn phòng. Những gì mà bạn có là một tòa nhà văn phòng với trần thấp, không gian sử dụng không phù hợp và các cửa sổ được thiết kế một cách vụng về dù cho tòa nhà đó có giá cao do nằm trên Đại lộ Công viên, nó vẫn không phải là một tòa nhà phù hợp. Bạn vẫn sẽ không thể có được giá cho thuê cao đối với tòa nhà trừ khi bạn thiết kế lại từ đầu, mà như vậy sẽ cực kỳ tốn kém. Đó là một tòa nhà văn phòng không thể đóng vai trò là một tòa nhà văn phòng cao cấp. Bài học ở đây là không nên mua một bất động sản đơn giản chỉ vì bạn nghĩ rằng mình có thể mua nó với giá mặc cả.

Nguyên tắc 2: Không mua nếu không có cách tạo thêm giá trị đặc biệt cho một bất động sản trong tương lai

Như tôi đã nói, nếu bạn đang dự kiến mua một địa điểm hạng nhất, thường bạn sẽ trả giá cao cho địa điểm đó. Nếu bạn dự định mua bằng được, hãy tự hỏi mình: “Làm thế nào tôi có thể lý giải cho việc trả giá quá cao?” Đầu tiên, nếu bạn có một địa điểm tốt, bạn có thể có được những khách thuê tốt. Nhưng điều đó chưa đủ để đảm bảo cho mức giá cao mà bạn phải trả. Trump sẽ

chỉ trả giá cao cho một bất động sản ở một vị trí tốt nếu ông có thể đưa ra một kế hoạch làm thay đổi ngoạn mục cách nhìn nhận và đánh giá của người khác về bất động sản đó. Để có thể hấp dẫn Trump hoặc bất kỳ nhà đầu tư thông minh nào khác, bất động sản phải có tiềm năng chưa được khám phá để làm tăng thêm giá trị đặc biệt của nó và giá trị đó chưa được coi là một yếu tố trong giá bán của tòa nhà.

Ví dụ, nếu những người lãnh đạo của tổ chức kỹ sư biết rằng có thể xây dựng được một tòa nhà cao 90 tầng trên khu đất của họ, họ sẽ bán ý tưởng đó cho rất nhiều nhà phát triển khác để có được mức giá cao hơn nhiều. Hầu hết mọi người khi xem xét khu vực này chỉ thấy một khả năng xây một tòa nhà cao 20 tầng với diện tích móng 370.000 feet vuông, giới hạn cho phép theo quy định phân vùng của thành phố lúc đó. Điều làm cho thương vụ của Trump thành công là tầm nhìn đầy sáng tạo của Trump khi mua hết các quyền sử dụng không gian ở khu vực và sử dụng những quyền đó để xây dựng một cấu trúc có diện tích móng 667.000 feet vuông với trần nhà cao, cửa sổ lớn từ sàn nhà đến trần, do đó đã đầu tư vốn vào quang cảnh tuyệt vời đầy tiềm năng của khu đất. Tài năng của Trump ở đây là ông có thể kết hợp các mảnh ghép lại với nhau ở mức giá ổn định với mức giá bán dự tính mà ông có được đối với những căn hộ chung cư.

Mặc dù bạn có thể là một nhà đầu tư nhỏ, nếu bạn muốn cực kỳ thành công hãy chắc chắn rằng mình cũng có tầm nhìn để tạo thêm giá trị cho bất cứ bất động sản nào bạn mua. Hãy nghĩ về khả năng nhìn nhận của bạn về việc tạo thêm những giá trị chưa được khám phá trước khi bạn thực sự quan tâm tới việc bỏ tiền ra mua một bất động sản. Bạn phải suy nghĩ sáng tạo để có thể sử dụng tốt nhất và hiệu quả nhất bất động sản đó. Ví dụ, bạn có thể mua một khu nhà để nâng cấp ở một khu có vị trí đẹp và cải tiến nó, hoặc xây thêm phần phụ, tăng thêm số căn hộ hoặc chất lượng nhà thuê. Những cách sáng tạo khác là xây một tòa nhà khác hay tạo ra sự tiện nghi cho bất động sản, thay đổi cách sử dụng từ nhà chung cư sang kinh doanh thương mại hay ngược lại, hay tìm một sự khác biệt nào đó hoặc thay đổi cách bài trí không gian. Tất cả những việc làm ở trên đều là cách làm tăng giá trị bất động sản.

Kết luận ở đây là bất cứ khi nào bạn cân nhắc việc mua một bất động sản để đầu tư vào nó; hãy tìm kiếm các phương thức để “Cải thiện Vị trí của nó”.

Nguyên tắc 3: Bốn thứ Trump tìm kiếm cho một vị trí

Cảnh quan tuyệt vời

Điều mà Trump thích nhất ở vị trí ông xây dựng Tòa tháp Thế giới Trump là tiềm năng về

quang cảnh ngoạn mục nhìn xuống phía dòng sông Đông. Không có điều đó, ông đã không mua khu bất động sản đó. Thực tế, quang cảnh cũng là một nhân tố quan trọng đằng sau thành công của tòa nhà số 40 phố Wall (có quang cảnh tuyệt vời nhìn xuống Cảng New York từ các tầng cao của tòa nhà), Tòa tháp Trump (nhìn xuống Công viên Trung tâm), Khách sạn và Tòa tháp Quốc tế Trump (cũng nhìn xuống Công viên Trung Tâm), và các tòa tháp Phía Tây nhìn xuống dòng sông Hudson. Đối với nhà đầu tư nhỏ, quang cảnh tốt có thể có ý nghĩa khác hơn một chút, và khiêm tốn hơn, nhưng cũng rất quan trọng đối với bất động sản. Ví dụ, một tòa nhà chung cư khiêm tốn có thể có quang cảnh nhìn sang một lùm cây ở phía sau khu bất động sản đó. Việc biến chúng thành kiểu quang cảnh giống như quang cảnh nhìn ra phía công viên có thể sẽ làm tăng giá trị của tòa nhà. Đối với một trong những tòa nhà của mình, Trump đã táo bạo mở rộng những ô cửa sổ lớn hơn so với cấu trúc cũ để cải thiện quang cảnh nhìn xuống khu Công viên Trung tâm. Tầm quan trọng của quang cảnh phụ thuộc vào cách sử dụng đặc biệt của bất động sản mà bạn hình dung trong đầu. Chắc chắn không ai muốn sống gần một bãi rác hoặc một nhà máy xử lý rác thải nhưng một khu phố yên tĩnh sẽ là một quang cảnh lý tưởng cho một khu nhà chung cư cỡ trung bình. Ở mức tối thiểu, tìm kiếm một quang cảnh tương xứng với lối sống của những cư dân trong khu bất động sản của bạn và vậy là bạn đã vượt qua được yêu cầu về quang cảnh.

Sự uy tín

Trump cũng tìm kiếm những địa điểm có uy tín, và trong trường hợp Tòa tháp Thế giới Trump, ông thích uy tín của một tòa nhà được nằm cạnh trụ sở của Liên Hợp Quốc. Trump biết rằng rất nhiều chính phủ sẽ hồ hởi mua những căn hộ cho những nhà ngoại giao cấp cao của họ ở khu phố đối diện với tòa nhà Liên Hợp Quốc. Tòa tháp Trump nằm trên Đại lộ số 5. Địa chỉ này cũng có uy tín chẳng kém địa chỉ của Tòa nhà Trump ở số 40 phố Wall. Một nhà đầu tư nhỏ mua một khu bất động sản nên xem xét liệu địa điểm hay địa chỉ mà ông ta sở hữu có hấp dẫn những người mà ông ta muốn thu hút hay không. Nếu mục tiêu của bạn là các gia đình có thu nhập cao, bạn sẽ phải mua bất động sản ở khu vực đã có sẵn những khu dân cư sang trọng. Nếu mục tiêu của bạn là các gia đình có mức thu nhập trung bình hoặc thấp, hãy chọn một khu vực mà các thành viên của nhóm dân cư đó mong muốn.

Tiềm năng phát triển

Bất kỳ một bất động sản nào Trump mua phải có một vài tiềm năng phát triển hoặc phải thu hút được sự quan tâm của ông. Những câu hỏi quan trọng nhất cần trả lời là “Liệu đầu tư này có theo kịp với những thay đổi của thời gian hay không? Liệu giá thuê có theo kịp tốc độ lạm

phát hay không? Liệu khu vực đó có ổn định, sẽ tiến triển tốt hơn, hay trở nên tồi đi?" Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nghiêm túc nào cũng sẽ hỏi và trả lời những câu hỏi tương tự nếu họ mong muốn thành công. Một trong những nơi tốt nhất để tìm kiếm bất động sản bị đánh giá thấp là những khu vực ranh giới giáp với những địa điểm rất thành công.

Nghiệp vụ kinh doanh đất đai có thể phù hợp trong nhiều trường hợp. Lý thuyết mà nghiệp vụ kinh doanh đất đai dựa trên là: cùng với thời gian, bất động sản sẽ lên giá, có thể vì nó nằm ở một vị trí chiến lược. Trong khi đó, bạn sẽ phải đóng thuế và các chi phí khác liên quan đến khu bất động sản đó. Trong trường hợp bạn không có khoản thu nhập bù lại - đó sẽ là khoản đầu tư của bạn. Có thể bạn không có dự định tự đầu tư phát triển hay xây dựng khu bất động sản đó. Dự định của bạn có thể là giữ bất động sản đó cho đến khi giá trị về vị trí của nó tăng lên. Ở Thành phố New York, một ví dụ điển hình về nghiệp vụ kinh doanh đất đai có thể là việc mua một bãi đỗ xe ở giữa các mảnh đất chưa sử dụng hiệu quả. Dự kiến hiện tại của bạn có thể là tiếp tục sử dụng tạm thời khu bất động sản như một bãi đỗ xe cho đến khi bạn tìm ra một cách sử dụng khác mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Nghiệp vụ kinh doanh đất đai luôn là một khoản đầu tư mạo hiểm nhưng cũng có thể mang lại rất nhiều lợi nhuận nếu bạn có phán đoán chính xác. Tham gia kinh doanh đất đai là một ý kiến hay để sử dụng số tiền mà bạn sẵn sàng bị mất đi hoặc để nguyên trong két trong một khoảng thời gian dài. Điều này sẽ hoạt động đặc biệt tốt khi có một khu vực hoặc khu vực xung quanh đó đang trong giai đoạn chuyển đổi, hoặc có vẻ đang có sự chuyển đổi. Ví dụ, bạn thấy một khu vực trì trệ, một khu vực khác không xa đó lắm đang bắt đầu phát triển, đang được xây dựng lại và đang trên đà phát triển, bạn có thể tự nhủ: "Ồ, tôi có thể mua nơi này khi nó còn rẻ, vì sớm hay muộn nó sẽ tăng trưởng theo suy đoán của tôi và tôi muốn ở đó khi điều này xảy ra". Vì vậy, bạn mua với lý thuyết rằng sẽ có sự tiến triển ở một thời điểm nào đó có thể đoán trước được trong tương lai. Bạn không biết được sẽ phải mất bao lâu điều đó mới xảy ra. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn: mua càng sớm, giá càng rẻ và ngược lại, càng mua muộn - một khi sự phát triển của khu lân cận trở nên sôi nổi - giá sẽ cao hơn.

Sự tiện lợi

Một thứ khác mà Trump tìm kiếm ở một địa điểm là sự tiện lợi đối với các khách hàng ông dự kiến cho dù họ là chủ các căn hộ hay người thuê văn phòng. Sự tiện lợi bao gồm khoảng cách tới khu vực mua sắm, giao thông, trường học, địa điểm thờ cúng tôn giáo và các tiện ích khác. Sự sẵn có của lực lượng lao động phù hợp là một yếu tố để xem xét quyết định mức độ mong muốn của văn phòng hay không gian dành cho thương mại. Nếu bạn có ý định sống hoặc làm

việc trong khu bất động sản mà bạn dự kiến mua, bạn chỉ cần tự hỏi liệu bất động sản đó có đáp ứng được các yêu cầu của mình hay không; bạn có thể tưởng tượng mình có hạnh phúc không khi ở trong môi trường đó. Nếu câu trả lời là "có", việc mua bán là tốt. Những khách hàng tương lai của bạn có thể sẽ phản ứng tương tự. Nếu đó không phải là một nơi mà bạn cảm thấy thoải mái, bạn nên bỏ qua.

Nguyên tắc 4: Giải quyết sáng tạo vấn đề sẽ đem lại mức lợi nhuận lớn

Trong 20 năm đại diện cho các nhà đầu tư bất động sản lớn trước khi gặp Donald Trump, tôi đã có chút tiếng tăm của một chuyên viên giải quyết vấn đề liên quan đến bất động sản và đó cũng là một trong những lý do ông thuê tôi. Đó từng là chìa khóa cho thành công của tôi trong lĩnh vực bất động sản và luật và tôi khuyến khích mỗi nhà đầu tư bất động sản nhỏ hãy nghĩ về các vấn đề của bất động sản, đặc biệt là trong giai đoạn mua bán, như là các "cơ hội". Thực tế, cả Donald và tôi quan sát những thứ mà các chuyên gia khác cho rằng "không có khả năng" mà đơn giản là sẽ mất nhiều thời gian hơn để thực hiện. Đây là điều xảy ra với thương vụ về Khách sạn Commodore mà tôi đã đưa ra trong Chương 1, và điểm chung này đã trở thành một trong những nền tảng để chúng tôi làm việc cùng nhau. Chúng tôi đã trở thành một sự kết hợp khó có thể vượt qua và hiện nay điều đó vẫn tồn tại.

Như tôi đã đề cập, một trong những điều mà tôi học được khi làm việc với Sol Goldman, người có tiếng trong lĩnh vực bất động sản ở New York, là "mỗi vấn đề đều có giá riêng của nó". Rất nhiều các nhà đầu tư bất động sản nhỏ bị các vấn đề cản trở, nhưng đối với một cái đầu thương gia như Trump, một vấn đề cũng giống như là một chiếc chìa khóa để mở cánh cửa một hầm mộ và có thể còn là lý do để có được một mức giá thấp hơn đối với tòa nhà. Một số khoản lợi nhuận lớn nhất của Trump là từ những khu bất động sản ông đã mua rẻ vì ông gặp phải hàng loạt các vấn đề phức tạp mà chẳng ai có thể giải quyết được. Sau khi ông giải quyết được vấn đề đó, ông thu được hàng triệu đô la tiền lãi (Số 40 phố Wall, tòa nhà tôi đã đề cập trong Chương 3, là một ví dụ điển hình). Các nhà đầu tư bất động sản tham vọng nên để tâm đến một bất động sản có vấn đề (nếu có thể mua bất động sản đó với mức chiết khấu lớn) coi đó như một cơ hội làm ăn lớn.

Thật không may, các luật sư lại thường được đào tạo để huỷ thương vụ làm ăn khi nảy sinh các vấn đề hơn là việc chuyển các nguy cơ và vấn đề về pháp lý thành các thuật ngữ tài chính mà nhờ có thể đưa ra được quyết định kinh doanh. Rất nhiều lần, những thương vụ kinh doanh bất động sản gặp các vấn đề chỉ có thể giải quyết được bằng tư duy sáng tạo "lạ thường". Đó là cách mà Donald và tôi đã cùng giải quyết một thương vụ đem lại cho Niketown một vị trí

thuận lợi ở thành phố New York.

Giải quyết vấn đề một cách sáng tạo: Trump, Ross, IBM và tòa nhà Nike Building trên Đại lộ số 5

Trong quá trình phối hợp bàn bạc về khu bất động sản để xây dựng Tòa tháp Trump (tôi sẽ kể cho các bạn câu chuyện này trong Chương 5), Trump đã mua tòa nhà Bonwit Teller ở Đại lộ số 5. Tuy nhiên, mảnh đất cho thuê của khu này do một nhà đầu tư, một cựu chiến binh người New York, có tên là Leonard Kandell sở hữu. Bonwit Teller đã thuê khu vực này ở dưới mức giá thuê của thị trường và đến năm 1990 đã gặp khó khăn. Họ muốn ngừng thuê khu đất và sẵn sàng trả tiền để được đặc miễn. Gallerie Lafayette, một hệ thống siêu thị cao cấp của Pháp, đã muốn có một khu bán hàng ở New York, vì vậy mà Trump đã bán cho họ với ý tưởng sẽ tiếp quản khu bán hàng của Bonwit Teller - ở mức giá thuê vượt qua mức thuê cũ của Bonwit tới trên 3 triệu đô la một năm! Sau đó ông chấp nhận để Bonwit ngừng hợp đồng thuê đất và Bonwit đã trả một vài triệu đô la để được miễn nhiệm. Thành công mà Gallerie Lafayette trông đợi đã không xảy ra và khoảng năm 1993-1994, họ cũng muốn từ bỏ và cũng sẵn sàng trả tiền để được đặc miễn. Lúc đó, Nike mong muốn xây dựng một khu bán hàng cao cấp ở Phố 57. Khu vực Bonwit/ Lafayette/Kandell với mặt tiền rộng 50 feet là quá nhỏ nhưng Trump cũng thuê dài hạn một khu đất do IBM sở hữu nằm bên cạnh khu Kandell và cũng có mặt tiền 50 feet. Trump đã đề nghị hãng Nike: “Nếu tôi có thể kết hợp hai khu vực này để có được 100 feet mặt tiền và 100 feet chiều sâu liệu các ông có đồng ý thuê dài hạn không?” Nike đã rất thích ý kiến đó và đồng ý thuê với mức giá bình quân 9 triệu đô la một năm. Họ cũng đồng ý dỡ bỏ các khu nhà ở hai khu đất và xây dựng trên đó tòa nhà mới Niketown trị giá 50 triệu đô la bằng chi phí riêng của họ. Bây giờ vấn đề mà Trump phải đối mặt là thuyết phục hai chủ cho thuê của hai mảnh đất riêng biệt (Kandell và IBM) sửa sang và mở rộng mặt bằng cho thuê của họ và cùng với Trump cho phép Nike xây dựng. Trước đó, Trump là một khách hàng truyền thống của tôi nhưng tôi đã không làm đại diện cho ông trong vòng bẩy năm. Lúc đó, tôi đang là luật sư cho Leolard Kandell. Trump đã gửi hai trợ lý của ông để đàm phán với tôi về mặt bằng cho thuê của Kandell. Mặc dù lúc đó tôi không còn làm việc cho Donald nhưng tôi vẫn muốn giúp nếu việc đó mang lại lợi ích cho Kandell. Đại diện của Trump nói rằng họ cảm thấy khu Kandell có giá trị 2,5 triệu đô la và họ sẵn sàng trả mức giá thuê khởi đầu là 250.000 đô la một năm. Tôi đã nói với họ rằng tôi không thể đồng ý với giá mà họ đưa ra cho khu đất vì họ đã quên mất một số “0” 25 triệu đô la là con số chính xác. Câu trả lời của tôi đã làm cho họ bị sốc và họ quay trở lại để thông báo với Trump về sự thất bại của cuộc đàm phán. Họ phàn nàn: “Ngài đã nói với chúng tôi rằng chúng ta có thể có được một thương vụ công bằng với George Ross nhưng

điều mà ông ta muốn thật là quá". Khi họ nói với Trump về mức giá họ đưa ra, ông đã nói: "Các anh trông đợi vào điều gì? Các anh đã cố gắng hạ thấp anh ta nhưng anh ta đã làm điều đó còn tốt hơn các anh. Tôi sẽ tự giải quyết".

Donald gọi cho tôi và sắp xếp một cuộc hẹn. Tại cuộc hẹn, ông đã kể cho tôi nghe về thương vụ làm ăn với Nike và hỏi xem tôi có thể làm gì để giúp ông thực hiện thương vụ đó. Một lần nữa tôi lại cảm thấy có ấn tượng với cách giải quyết vấn đề đầy sáng tạo và tài tình của Trump khi hình dung ra kế hoạch phức tạp này. Tôi đã nói với ông nếu ông tăng giá thuê lên mức phù hợp, tôi sẽ thuyết phục Kandell đồng ý sửa đổi hợp đồng thuê cho phép thực hiện thương vụ với Nike. Nhưng để điều chỉnh được hợp đồng thuê với IBM là cả vấn đề đối với ông khi Ed Minskoff, đại diện cho IBM, là người không dễ dàng thuyết phục. Tôi đã đúng. Minskoff đã tạo thêm cản trở khó hoặc là không thể vượt qua, như là yêu cầu được kiểm soát khu đất của Kandell. Mỗi khi nảy sinh vấn đề, Trump lại gọi cho tôi để hỏi tôi về lời khuyên. Tôi đã nói với ông: "Donald, cái ông cần là Minskoff chấp nhận một một bản thỏa thuận về việc sở hữu chung có đưa ra quyền lợi của Kandell và IBM khi hợp đồng thuê đất với Nike hết hạn". Donald nói: "Tôi chưa bao giờ trông thấy một bản thỏa thuận về việc sở hữu chung". Tôi đáp lại: "Tôi cũng vậy cho đến vài năm trước khi tôi cần một bản và tôi đã không thể tìm được bất kỳ ai đã từng thảo một bản thỏa thuận như vậy. Tôi đã mất cả tháng trời thảo ra một bản phù hợp với tất cả các cơ sở". Tôi đã nói với ông tôi sẽ gửi nó cho ông và nếu Minskoff muốn điều chỉnh, ông có thể gọi cho tôi. Minskoff thích ý tưởng về một bản thỏa thuận sở hữu chung và nói với Trump rằng nếu họ có thể chấp nhận một bản kéo dài thời gian thuê và chỉnh sửa hợp đồng thuê đất của Trump với IBM, ông có thể thực hiện được thương vụ. Trump và Minskoff đồng ý với các điều khoản và trên thực tế, tòa nhà Nike đã hoạt động rất hiệu quả. Và cũng như những gì thường xảy ra trong đầu tư bất động sản, thương vụ này đã có thể thất bại ở bất kỳ thời điểm nào nếu không có cách giải quyết vấn đề sáng tạo.

Bài của George… cách giải quyết vấn đề sáng tạo đối với tòa tháp Olympic trên Đại lộ số 5

Như tôi đã đề cập, tôi đã học cách không suy nghĩ như một luật sư mà suy nghĩ như một người giải quyết vấn đề khi còn làm việc cho Sol Goldman, người đã buộc tôi phải đưa ra một mức giá cho mỗi một vấn đề bất động sản. Vào đầu những năm 1970, kiến thức về việc giải quyết vấn đề của tôi cuối cùng đã khiến tôi lọt vào tầm mắt của Arthur Cohen, một thiên tài sáng tạo khác tham gia vào kinh doanh bất động sản và là người đứng đầu công ty Arlen Realty và Development Corporation, một công ty thương mại công cộng. Cohen đã xuất hiện với ý kiến ban đầu của ông là xây dựng một tòa nhà sử dụng kết hợp trên Phố số 51 và Phố số 5 ở thành

phố New York với tầng trệt là các khu vực bán hàng, khoảng 20 tầng tiếp theo sẽ là các văn phòng và 20 tầng trên cùng sẽ là các căn hộ kết hợp sang trọng. Tuy nhiên, bất động sản duy nhất mà ông có thể kiểm soát là một dải đất hẹp nằm ở giữa khu. Dải đất có mặt tiền trên Đại lộ số 5 và do Olympic Airways, một công ty do Aristotle Onasis sở hữu, chiếm giữ. Ý kiến ban đầu của Cohen là mua quyền sử dụng phần không gian trên mảnh đất lớn ở góc Đại lộ số 5 và Phố số 51 do hãng Best và Co. sở hữu. Sau đó, ông cũng sẽ mua quyền sử dụng không gian phía trên của tòa nhà Cartier trên Đại lộ số 5 và Phố số 52. Khu Olympic sẽ được sử dụng cho thang máy tới khu tiền sảnh tầng thượng một tòa nhà mới sẽ mút chìa đỡ bao lơn phía trên tòa nhà Best & Co. Tôi đã đặt cho tòa nhà khác thường này cái tên "kẻ tầm thường". Nhưng không bao giờ cái tên ấy được thông qua. Thay vào đó, một điều thú vị đã diễn ra trên khu đất.

Cohen đã trở thành bạn thân của Meshulam Riklis, người sở hữu Best & Co. Riklis đã chấp nhận bán cho Cohen khu đất của Best & Co. và một tòa nhà có dáng dấp bình thường với cái tên Tháp Olympic giờ đây đã có thể được xây dựng trên khu đất này chỉ khi tôi có thể giải quyết được tranh chấp giữa Riklis và Aristotle Onasis. Cả hai đều muốn các khu văn phòng của mình thuộc các tầng trên cùng của tòa nhà mới. Vì Rilkis cam kết sẽ thuê một số tầng của tòa nhà mới do đã chấp thuận bán lại khu đất của Best và Co., ông yêu cầu phải được mua bốn tầng cao nhất. Nhưng lòng tự trọng của Onasis không cho phép văn

Nguyên tắc 5: Hãy viết một bản kế hoạch kinh doanh trước khi mua bất động sản

Mỗi khi Trump dự định mua một bất động sản, ông yêu cầu những trợ lý của mình chuẩn bị một bản dự án kinh doanh bao gồm các phần sau:

- Chi phí dự tính cho các khoản khác nhau,
- Bản chất và chi phí của tình hình tài chính hiện tại,
- Thu nhập dự tính

Một bản lộ trình dự án chỉ rõ khi nào chi phí phát sinh và khi nào sẽ có thu nhập.

Lập một bản kế hoạch kinh doanh tiền khả thi là nguyên tắc quan trọng để bạn thực hiện vì nó buộc bạn phải suy nghĩ thông suốt về những nhân tố quan trọng nhất của việc sở hữu một khu bất động sản cụ thể. Nó cũng buộc bạn phải suy nghĩ về những kế hoạch trong tương lai cho bất động sản đó và thời hạn đối với lần mua bán cuối cùng. Bạn mong đợi một khoản thu nhập an toàn hay khoản thu nhập mang tính đầu cơ, hay bạn mong đợi một cơ hội mua và thực hiện

điều gì đó với khu bất động sản đó, làm tăng giá trị của nó một cách ngoạn mục dựa trên khả năng suy đoán sáng tạo của bạn và sau đó bán toàn bộ hoặc một phần bất động sản đó để thu lợi nhuận? (Rõ ràng, Trump thích cách tiếp cận sau hơn). Chìa khóa để quyết định mua hay không mua chính là câu trả lời cho câu hỏi: "Liệu thương vụ mua bán có giúp anh đạt được mục tiêu dự tính như một phần trong kế hoạch đầu tư của anh hay không?" Hãy tự hỏi mình: "Tôi có trông mong thu lại được một khoản nào đó hay không? Liệu đó sẽ là ngắn hạn hay dài hạn? Tôi có mong chờ mua và giữ bất động sản này như một phần sở hữu bất động sản của mình? Tôi có mong chờ việc trao đổi có lợi ích lớn về thuế, ở mức chi phí của những ích lợi tiền bạc khác?" Điều đó phụ thuộc vào bản chất của mục tiêu mà liệu rằng tại thời điểm đó việc mua bán có phù hợp với các mục tiêu của bạn hay không. Khả năng đó là lớn, hợp logic, và hấp dẫn đối với một nhà đầu tư nhỏ luôn mua những bất động sản khác nhau với những mục tiêu khác nhau.

Ví dụ, bạn có thể mua một mảnh đất ở ngoại ô thành phố, xây dựng và lập kế hoạch trong ba năm anh sẽ bán nó và nhân đôi số tiền mình có. Hoặc, ở một khu vực khác của thành phố bạn có thể mua một khu nào đó mà bạn có thể cho một người thuê bất động sản có tiếng mang lại cho bạn khoản thu nhập an toàn bằng 8% số tiền bạn bỏ ra. Ở một khu vực khác, anh có thể xem xét mua một khu nào đó mới mẻ với ý tưởng sẽ bán, cho thuê hoặc sở hữu lâu dài.

Đây là một vài câu hỏi để bạn trả lời khi lập kế hoạch cho bất động sản của mình:

- Làm thế nào để tăng giá trị của bất cứ cái gì mà bạn có ý định mua?
- Chi phí dự tính của việc tân tạo lại, thu nhập và chi tiêu? Hãy làm một bảng phân tích tài chính về bất động sản đó để tìm ra câu trả lời.
- Đây là khoản đầu tư ngắn hạn hay dài hạn? Bạn dự định sẽ bán lại bất động sản đó hay mua và sở hữu nó?
- Bạn dự định quản lý bất động sản đó như thế nào?
- Bạn sẽ cấp vốn cho bất động sản đó như thế nào? Bạn có ý định thu hút các nhà đầu tư hay tự huy động vốn qua ngân hàng?
- Nếu bạn cần các nhà đầu tư, anh sẽ làm thế nào để thu hút họ? Tỷ lệ thu lại theo phần trăm số tiền bỏ ra của các nhà đầu tư sẽ là bao nhiêu?
- Chiến lược và lộ trình bán bất động sản của anh như thế nào?

Việc cẩn thận xem xét một dự án kinh doanh sẽ không chỉ giúp bạn giải thích một cách thuyết phục đối với những người cho vay về những kế hoạch tuyệt vời mà bạn sẽ thực hiện đối với bất động sản đó mà nó còn giúp bạn tiếp cận gần hơn với chi phí và lợi nhuận thực tế của dự án.

3. CÁC NGUYÊN TẮC TRONG ĐÀM PHÁN

Trump sử dụng chúng như thế nào?

CÁC NGUYÊN TẮC THEN CHỐT:

- Kiên định để được đàm phán trực tiếp với người có quyền quyết định chứ không phải người đại diện
- Tạo nên tính độc nhất cho bất động sản
- Đừng để cảm giác hợp lý đánh lừa
- Bất kỳ cuộc thương lượng nào cũng cần lập kế hoạch trước
- Tránh một thương vụ bị quyết định vội vàng
- Nguyên tắc đầu tư thời gian.



40 phố Wall Grand Hyatt

Khả năng đàm phán thông minh là chìa khóa để hoàn thành bất cứ một thương vụ về bất động sản thành công nào, dù lớn hay nhỏ. Vấn đề ở đây là nghệ thuật đàm phán phức tạp hơn nhiều việc mặc cả giá bán. Đó là sự chuẩn bị tinh thông, kiến thức về bản tính của con người, là cách

thức tìm hiểu làm thế nào để phát hiện và khai thác được những điểm yếu của đối phương, học những kỹ năng đặc biệt và nhiều điều phức tạp khác nữa. Các nguyên tắc đàm phán trong kinh doanh bất động sản được phát triển với mục tiêu làm cho người khác đồng ý với ý kiến của bạn.

Nếu bạn có thể áp dụng một số các nguyên tắc đàm phán mà Donald Trump đã sử dụng khi ông mua khu bất động sản số 40 Phố Wall ở thành phố New York, bạn sẽ tạo cho bản thân mình một lợi thế lớn cho thương vụ mua bán bất động sản tiếp theo của mình. Chương này sẽ giải thích năm nguyên tắc đàm phán chính trong thương vụ về bất động sản đó. Sau phần trình bày mỗi trường hợp nghiên cứu là lời giải thích cho mỗi nguyên tắc, cùng với đó là các ví dụ về cách Trump đã sử dụng và làm thế nào để các nhà đầu tư nhỏ có thể thực hiện được tương tự như vậy.

TRƯỜNG HỢP ĐẦU TƯ ĐIỂN HÌNH

Tòa nhà số 40 phố Wall của Trump

Năm 1994, số 40 phố Wall là một tòa nhà lớn cũ kỹ thuộc khu buôn bán kinh doanh ở Manhattan mà chẳng ai muốn sở hữu. Nó có khoảng trên 1.000 feet vuông không gian ở một địa điểm tuyệt vời. Nhưng trong nhiều năm người ta đã hoàn toàn không quản lý tốt khu nhà này. Điều tồi tệ hơn là tòa nhà hầu như bị bỏ không và trong tình trạng hoàn toàn không được sửa chữa.

Được xây dựng năm 1920, đây từng là tòa nhà cao nhất thế giới và là một địa danh nổi tiếng ở New York. Khi Trump thấy thích khu bất động sản này và yêu cầu tôi giúp ông mua cho ông, một gia đình người Đức giàu có đã xây dựng và đang sở hữu nó. Họ đã cho một ngân hàng thuê dài hạn và ngân hàng đó đã xây tòa nhà làm trụ sở chính.

Thật không may, rất nhiều người quản lý tòa nhà đã gặp phải rắc rối đối với nó. Ferdinand Marcos, vị Tổng thống tai tiếng của Philippines từng có lần sở hữu tòa nhà và trong khoảng thời gian đó, nó bị quản lý một cách tồi tệ. Cuối cùng, tòa nhà bị tịch thu để trả nợ và được bán cho một thành viên của gia đình Resnick, người đã có hàng đống kinh nghiệm về bất động sản, nhưng cả ông ta cũng không quản lý tòa nhà thành công. Ông ta đã để nó bị tịch thu để trả nợ và để người cho vay thế chấp lấy lại. Sau đó tòa nhà lọt vào tay Tập đoàn Kingston của Hong Kong. Họ đã đổ vào đó hàng triệu đô la, nhưng cũng thất bại một cách thảm hại. Dường như không có ai có khả năng đưa ra được một kế hoạch có thể chuyển tòa nhà số 40 phố Wall từ một người bại trận thành người thắng cuộc.

Vấn đề cơ bản là hợp đồng cho thuê (hợp đồng cho thuê mảnh đất mà trên đó tòa nhà được xây dựng) đã quá lỗi thời và bao gồm các điều khoản chống lại những chủ sở hữu tiềm năng của nó. Điều này khiến bất cứ ai muốn bỏ vốn mua bán hợp đồng cho thuê hoặc muốn cải tiến lại tòa nhà cũng gặp khó khăn. Mặc dù họ đã cố gắng nhưng không một ai trong số các chủ sở hữu trước đó có thể điều chỉnh hợp đồng cho thuê hoặc xóa bỏ những khiếm khuyết mà nó đã có. Percy Pyne là người đại diện cho chủ sở hữu khu bất động sản người Đức, và không ai có khả năng qua mặt ông để trực tiếp thương lượng với chủ sở hữu. Pyne là một người khó đối phó và luôn gây ra những trở ngại trong mỗi thương vụ được đề xuất.

Trong khi Tập đoàn Kingston đổ hàng triệu đô la vào khu bất động sản này thì họ cũng buộc hầu hết những người thuê từ bỏ việc thuê nhà, làm cho tòa nhà hầu như bỏ không, trừ một công ty luật đã ký hợp đồng thuê bảy tầng dài hạn. Kingston đã để tòa nhà hầu như hoạt động và ở trong tình trạng tồi tệ. Tồi tệ hơn là thất bại của họ trong việc chi trả cho những nhà thầu đã dẫn đến kết quả của việc đưa ra một vài quyền xiết nợ về nhân công làm chi phí cho tòa nhà tăng gần một triệu đô la. Do không có sự lựa chọn nào khác, Tập đoàn Kingston đã chấp nhận để Trump mua tòa nhà với giá một triệu đô la. (Tòa nhà lớn này có diện tích một triệu feet vuông, có nghĩa là Trump có thể mua tòa nhà với giá một đô la trên một feet vuông - một mức giá rẻ đến bất ngờ). Trump cũng phải đảm nhận trách nhiệm đối với một triệu đô la gánh nặng của các quyền xiết nợ.

Trump nhận ra rằng ông không bao giờ thực hiện được thương vụ này với Percy Pyne, vì vậy với ý tưởng hoàn toàn của một thiên tài, ông đã bay sang Đức và gặp trực tiếp chủ sở hữu khu bất động sản. Ông đang thực hiện theo một nguyên tắc cơ bản mà người bán hàng giỏi nào cũng biết - tìm cách qua mặt người gác cổng và đàm phán trực tiếp với người có quyền đưa ra quyết định.

Trump đã nói với chủ sở hữu tòa nhà: “Nếu ông hợp tác với tôi và dành cho tôi một mức giá thuê mặt bằng hợp lý, tôi sẽ biến tòa nhà số 40 phố Wall thành một tòa nhà thành công và ông sẽ tự hào về nó”. Ông nói thêm: “nhưng tôi không thể trả cho ông bất cứ một khoản tiền thuê nào trong vòng một năm trong khi tôi tu sửa lại tòa nhà. Tôi biết ông đã có hàng loạt người thuê thất bại nhưng tôi đảm bảo với ông tôi sẽ không là một trong số họ”.

Trump đã thuyết phục được chủ sở hữu, người đã đồng ý viết lại hợp đồng cho thuê khiến nó có thể chấp nhận được về mặt tài chính và khả thi trong việc chuyển đổi nó thành một tòa nhà văn phòng hoặc là tòa nhà chung cư.

Điều Trump thích ở tòa nhà này là trước đó không ai có thể làm ăn có hiệu quả đối với nó. Ông

yêu thích sự thử thách. Hấp dẫn hơn nữa là vị trí của nó: tòa nhà có tầm nhìn tuyệt đẹp ra phía Cảng New York và rất có tiềm năng. Trump cũng nghĩ rằng thị trường thuê nhà đất sẽ thay đổi. Đó là một tòa nhà lớn và còn có thể mua được ở đâu một tòa nhà văn phòng có một vị trí quan trọng với giá một đô la trên một feet vuông dù còn có rất nhiều vấn đề kèm theo nó? Chưa ai từng nghe thấy điều đó. Mặc dù năm 1996 khu vực kinh doanh ở thành phố New York vẫn còn ở trong tình trạng thảm hại, Trump đã thực hiện việc mua lại tòa nhà số 40 phố Wall.

Trump có một chuyên gia tư vấn tên là Abe Wallach, người có vai trò hỗ trợ trong thương vụ mua lại tòa nhà số 40 phố Wall và có tư tưởng rằng tòa nhà sẽ không bao giờ thành công với chức năng của một tòa nhà văn phòng. Ông ta cho rằng giải pháp mang tính khả thi duy nhất là chuyển đổi tòa nhà thành một khu căn hộ chung cư kết hợp. Tại thời điểm đặc biệt này, thị trường cho thuê văn phòng đang rất ế ẩm và thực tế là thành phố đang đề nghị ưu đãi để những nhà đầu tư nhà đất chuyển các văn phòng để không trong khu vực kinh doanh thành các căn hộ chung cư. Vì thế, Trump đã nói với tôi: “George này, tôi đang suy nghĩ về việc chuyển tòa nhà số 40 Phố Wall thành các căn hộ kết hợp vì đây là điều mà những người khác cũng sẽ thực hiện. Tôi muốn anh phân tích tình hình và cho tôi biết theo anh tôi nên làm gì”.

Một số các chuyên gia môi giới có tiếng đã xem xét tòa nhà và quyết định không có một người thuê văn phòng nào đang tìm thuê văn phòng ở khu vực kinh doanh buôn bán. Họ nói rằng ngay cả khi thị trường cho thuê văn phòng được cải thiện, những tầng phía trên tòa nhà quá nhỏ để có thể hấp dẫn họ và những tầng thấp hơn lại có những cột lớn gây bất tiện cho việc sử dụng không gian ở các tầng đó. Quan điểm của họ đều thống nhất với nhau: “Sẽ không bao giờ mang lại hiệu quả với chức năng của một tòa nhà văn phòng ngay cả khi điều thần kỳ xảy ra là thị trường cho thuê văn phòng ở khu kinh doanh được cải thiện”.

Nhưng việc chuyển đổi tòa nhà thành một khu nhà chung cư gặp phải một cản trở lớn. Trước khi có thể bắt đầu bất cứ thay đổi nào đối với tòa nhà, Trump sẽ phải thương thuyết với công ty luật đã thuê bảy tầng từ bỏ hợp đồng thuê văn phòng. Dựa trên kinh nghiệm dày dặn khi giải quyết các vụ từ chối ký kết giao kèo và do biết được những nhân vật chủ chốt của công ty luật, tôi biết rằng để giải quyết vụ này sẽ rất tốn kém về cả thời gian và tiền bạc.

Không thỏa mãn với lời tư vấn của những người khác về việc chuyển tòa nhà thành một khu chung cư kết hợp, tôi đã tự phân tích tình hình và khoảng một tuần sau tôi đến chỗ Donald và nói: “Tôi đã nghiên cứu cách sử dụng tốt nhất đối với tòa nhà và đi đến kết luận là có thể sử dụng nó như là một tòa nhà văn phòng cho thuê. Các chuyên gia đã chọn cách tiếp cận sai lầm và dẫn đến một kết luận sai lầm. Ngài không chỉ có một tòa nhà văn phòng mà là ba tòa nhà.

Chúng chỉ tình cờ được xếp chồng lên nhau mà thôi. Ngài có 400.000 feet vuông diện tích cho các văn phòng nhỏ ở phần đỉnh của tòa nhà. Tôi không quan tâm đến những gì người khác nói; tôi nghĩ rằng giá thuê sẽ là 17 đô la trên một feet vuông (cao hơn mức giá thuê trung bình của thị trường khoảng hai đô la trên một feet vuông) vì người thuê sẽ có ưu thế thuê được toàn bộ một tầng của tòa nhà, và có tầm nhìn tuyệt vời ra phía Cảng New York".

Tôi cũng cho ông biết rằng tôi đã thảo ra các dự án tài chính dựa trên tổng chi phí mua lại tòa nhà và chi phí tu sửa, tân tạo. Tôi kết luận: "Ngay cả nếu chúng ta chỉ có 400.000 feet vuông diện tích phần trên cùng của tòa nhà và cho thuê với giá 17 đô la trên một feet vuông, ngài cũng đã hòa vốn rồi. Trên diện tích 300.000 feet vuông tiếp theo, các tầng của tòa nhà sẽ rộng hơn, vì vậy, mặc dù không có quang cảnh nhìn ra xung quanh đẹp, chúng ta vẫn sẽ có khả năng có mức giá thuê trung bình là 17 đô la trên một feet vuông. Nếu tôi làm được như vậy, ngài sẽ thu được lợi nhuận. Đối với phần diện tích 300.000 feet vuông thuộc các tầng dưới cùng, nếu ngài không bao giờ cho thuê phần diện tích này như là các văn phòng thì cũng sẽ chẳng có vấn đề gì. Ngài đã thuê được mức giá rất hời, một đô la cho một feet vuông; sẽ chẳng có khác biệt gì về việc ngài sử dụng phần diện tích này như thế nào chỉ cần ngài có thể lo được phần chi phí tu sửa cho một người thuê ở".

Tôi đã vạch kế hoạch cho trò chơi của mình: "Đầu tiên ngài sẽ phải cải tạo lại toàn bộ khu hành lang để tạo cho nó dáng vẻ sang trọng theo phong cách của Trump. Thứ hai, ngài sẽ phải sửa sang lại phần cơ sở hạ tầng để có được vẻ hiện đại. Phần này bao gồm các thang máy, các hệ thống điều hòa, điện và hệ thống máy bơm. Thứ ba, để cạnh tranh được với những tòa nhà hiện đại hơn, chúng ta phải xây dựng được tất cả các hệ thống dữ liệu và thông tin liên lạc hiện đại nhất để phục vụ người thuê văn phòng. Nếu ngài đồng ý làm như vậy, tôi sẽ thực hiện hợp đồng thuê". Trump đáp lại: "George, vậy hãy làm như anh nói đi".

Trump đã vay 35 triệu đô la từ Công ty Bảo hiểm Liên đoàn Lao động Đời sống để sửa sang tòa nhà. Họ rất thích ý tưởng cải tạo lại tòa nhà vì nó sẽ tạo công ăn việc làm cho rất nhiều thành viên trong công ty họ. Họ còn đề nghị rằng chỉ các công nhân trong công ty của họ mới được tham gia vào công việc tu sửa tòa nhà. Mặc dù khoản vay là 35 triệu đô la, cũng gần đủ cho việc tôn tạo lại tòa nhà nếu chúng tôi ký được hợp đồng với người thuê và thực hiện được những cải thiện cần thiết cho tòa nhà. Tôi đã nói với Trump: "Nếu tòa nhà là một thành công lớn thì đó sẽ là một khoản vay kinh khủng nhưng nếu tòa nhà nổ tung, đó sẽ là một khoản vay tuyệt vời". Tuy nhiên, với những thất bại trước đó của tòa nhà và tình hình kinh tế trong thời gian đó, đó là khoản vay duy nhất mà Trump có thể có được tại thời điểm đó.

Tôi đã giải quyết các yêu cầu xiết nợ về nhân công đối với tòa nhà (gần một triệu đô la) với chi phí 60.000 đô la. Tôi nói với tất cả các bên có yêu cầu xiết nợ: "Các vị thấy đấy, chẳng có cách nào để trả số tiền mà các vị yêu cầu. Nhưng tôi sẽ ưu tiên để các vị có cơ hội sửa sang lại tòa nhà nếu các ngài từ bỏ quyền xiết nợ". Hầu hết trong số họ đều đồng ý và tôi đã dành cho họ cơ hội tham gia dự thầu sửa sang lại tòa nhà.

Trump đã sửa sang tòa nhà thành công và đã bắt đầu cho thuê. Hợp đồng cho thuê đầu tiên tôi thực hiện với một công ty tài chính với mức thuê là 23 đô la cho một feet vuông - cao hơn nhiều so với mức giá dự kiến 17 đô la. Toà nhà có được sự tin cậy và giành được sự công nhận về tính vượt trội mà sự sở hữu của Trump đã mang lại cho nó. Khi thị trường hồi phục lại và tòa nhà đã trở nên rất được ưa chuộng, tôi đã cho Hãng American Express thuê 400.000 feet vuông với giá 24 đô la mỗi feet vuông ở các tầng thấp hơn. Sau đó tôi đã cho công ty Continental Casualty Co. thuê 400.000 feet với mức giá thuê tốt. Với một lượng người thuê nhà lớn, Trump đã thay thế khoản thế chấp gốc bằng một khoản thế chấp lớn ở mức lãi suất rất phải chăng. Tôi vẫn tham gia vào việc cho thuê và quản lý tòa nhà, và cho đến nay tòa nhà mà Trump đã mua với giá một triệu đô la đã có giá trị khoảng 340 đến 400 triệu đô la. Nó được gọi là Tòa nhà Trump và nó là một thành công vĩ đại.

Kiên định để được đàm phán trực tiếp với người có quyền quyết định chứ không phải người đại diện

Phong cách đàm phán của Trump là mặt đối mặt. Hiếm khi ông để người khác thay mình đàm phán. Trong thương vụ Commodore-Hyatt được đề cập ở Chương 1, Trump đã đàm phán trực tiếp với Jay Pritzker, Giám đốc điều hành của Công ty Hyatt. Nhưng trước khi tự mình vào cuộc, ông không thu được kết quả gì khi cố gắng thương thuyết với cấp dưới của Pritzker. Rút kinh nghiệm từ sai lầm ban đầu và giống như một quy tắc chung, đừng để những người khác thay mặt mình đàm phán. Nếu bạn muốn có được lòng tin, hãy tự mình thực hiện công việc; Hãy gặp những người quan trọng. Hướng vào vị trí cao nhất là người có quyền đưa ra quyết định. Đó là bước tiến quan trọng để gạt bỏ trở ngại đối với tòa nhà số 40 phố Wall.

Bản năng của Trump cho ông biết chủ sở hữu hợp đồng cho thuê mặt bằng của tòa nhà số 40 phố Wall không thể là một nhà kinh doanh tồi như ông ta đã được phác hoạ lên như vậy. Người đàn ông đó rõ ràng muốn có một người thuê uy tín cho khu bất động sản của mình Nhưng tòa nhà đã bị xuống cấp và khoảng không gian cho thuê rất hạn chế. Tiền thuê không được trả, Percy Pyne đã tạo ra một ấn tượng rằng người thuê mặt bằng không thể đạt được mục tiêu và mọi cuộc đàm phán đều phải thực hiện với ông ta. Theo như Pyne, chúng ta sẽ cho rằng thực ra

ông đang nói thay cho người chủ sở hữu.

Bản năng của Trump là nếu ông muốn thực hiện một thương vụ, ông cần phải tiếp cận được với chủ sở hữu và nói chuyện trực tiếp với người đó, để tìm hiểu liệu những gì Percy Pyne nói là đúng hay sai. Ông không thể tin được rằng một chủ sở hữu bất động sản người nước ngoài lại có thể để cho khu bất động sản của mình rơi vào tình trạng như hiện tại. Chính vì vậy, ông đã lên máy bay tới Đức để gặp trực tiếp chủ sở hữu của hợp đồng cho thuê mặt bằng. Ở đó, ông đã thiết lập được mối quan hệ trong công việc và sự tin tưởng lẫn nhau đem lại sự thành công trong đàm phán về một bản hợp đồng cho thuê mặt bằng mới thỏa mãn cả hai bên tham gia. Thực tế, mối quan hệ của Trump với chủ sở hữu mảnh đất đã trở nên tốt đẹp đến nỗi mà trong khi sửa sang lại tòa nhà (ở mức chi phí cao hơn so với dự kiến ban đầu), Trump đã đề nghị được chủ sở hữu hoãn tiền thuê nhà thêm một năm nữa. Chủ sở hữu đã đồng ý vì ông ta rất phấn khích với việc sẽ biến tòa nhà thành một tòa nhà hạng nhất. Việc hoãn trả tiền thuê đã tiết kiệm cho Trump thêm một khoản 1,5 triệu đô la tiền thuê. Vì vậy, đến khi Trump bắt đầu phải trả tiền thuê mặt bằng, ông đã có một lượng thu nhập đủ để chi trả cho tất cả các nghĩa vụ của mình. Như chúng ta đã thảo luận ở Chương 1, việc đầu tư vào bất động sản dài hạn và muốn thành công luôn phải dựa vào các mối quan hệ cá nhân tốt với những nhân vật quan trọng có liên quan. Thương vụ về tòa nhà số 40 phố Wall có rất nhiều điều để các nhà đầu tư nhỏ học hỏi về cách đàm phán. Tiếp theo sẽ là những lời giải thích cho năm nguyên tắc chính mà Trump đã sử dụng để đảo ngược tình thế của tòa nhà số 40 phố Wall và cách mà bạn có thể sử dụng chúng trong các giao dịch về bất động sản.

Nguyên tắc 1: Tạo nên tính độc nhất cho bất động sản

Một trong những quy luật cơ bản nhất về bản chất con người là chúng ta ai cũng muốn có thứ mà người khác muốn có hoặc không ai khác có được. Nếu bạn nói với ai đó rằng bạn không muốn bán một khu bất động sản của mình, có thể là họ sẽ muốn có được khu bất động sản đó hơn. Thậm chí, họ có thể sẽ bám lấy bạn cho đến khi bạn phải đưa ra một mức giá. Điều đơn giản là một thứ gì đó với số lượng có giới hạn sẽ tạo ra một mong muốn sở hữu nó. Ví dụ, thành công của bất kỳ cuộc bán đấu giá nào cũng phụ thuộc vào số lượng người đấu giá và sự phấn khích nhiệt thành của môi trường đấu giá được hâm nóng. Vì mỗi khu bất động sản và mỗi tòa nhà ở một khía cạnh nào đó đều có tính duy nhất, nguyên tắc về tính độc nhất sẽ hoạt động để đẩy giá thuê cao lên, nhưng bạn có thể có được mức giá cao hơn nhiều nếu bạn có khả năng biến khu bất động sản của mình thành một khu bất động sản thượng hạng hơn. Các chương sau sẽ giải thích chi tiết hơn cách Trump thực hiện điều này, nhưng anh có thể tạo vẻ độc đáo cho bất động sản bằng cách quảng bá đặc trưng của bất kỳ một khu bất động sản nào:

vị trí, diện tích, khu vực lân cận, xu hướng tăng giá trị, giá phải chăng, không có nhiều khu bất động sản khác có thể cạnh tranh với khu bất động sản đó hay bất kể điểm mấu chốt nào có thể tạo ấn tượng cho những người thuê hoặc mua nhà tiềm năng. Việc tô điểm cho khu bất động sản là yêu cầu mỗi ngày để tạo ra sự quan tâm và đạt được mục tiêu khiến người khác có thể nói rằng "đó là một thương vụ làm ăn".

Hãy sử dụng tòa nhà số 40 phố Wall như là một ví dụ và cùng xem xét cách Trump tạo ra sự khác biệt. Đầu tiên, ông sử dụng hàng loạt diện tích các tầng khác nhau như một đặc điểm để thu hút. Bằng cách marketing tòa nhà như thể nó là ba tòa nhà tách biệt, tòa nhà này nằm trên đỉnh tòa nhà khác, ông đã có thể cho thuê toàn bộ diện tích của một tầng nhỏ đến 6.000 feet vuông và tầng lớn đến 37.000 feet vuông. Ông đã tạo ra một sự thật rằng tòa nhà số 40 phố Wall là tòa nhà duy nhất trong khu tài chính có được sự linh động đó. Những tầng nhỏ hơn ở phần trên đỉnh của tòa nhà có tầm nhìn tuyệt vời trông ra phía Cảng New York và cơ hội được thuê toàn bộ một tầng được dành cho một công ty thời trang. Khách tham quan sẽ rất ấn tượng khi nhìn thấy bàn tiếp tân thay vì hàng loạt các cánh cửa và các tấm biển ghi tên khi cửa thang máy mở ra. Trump tìm những người thuê cần một khoảng không gian nhỏ nhưng sẽ trả một mức giá cao hơn mức giá thị trường để được ở trong Tòa nhà Trump đã được sửa sang lại hoàn toàn, đáp ứng được nhu cầu cá nhân của họ và mang lại cho họ những quang cảnh đẹp nhìn ra từ tất cả các cửa sổ.

Thứ hai, Trump đã tạo ra vẻ độc nhất cho tòa nhà bằng cách đảm bảo toàn bộ công việc xây dựng phải có chất lượng và nhân công tốt nhất. Ông đã thiết kế lại lối vào của khu vực đại sảnh, tạo độ cao tăng dần cho trần nhà và trang trí các sàn và trần nhà bằng các phiến đá hoa cương lấy từ các mỏ đá tốt nhất ở Italia. Các trang thiết bị sưởi, làm mát, các hệ thống điện và bơm được nâng cấp tương đương với các hệ thống trong một tòa nhà hiện đại. Các thang máy cũ được thay thế bằng các thang máy và hệ thống điều khiển thượng hạng.

Thứ ba, Trump đã sắp xếp lại hệ thống điện và tận dụng được hai hệ thống đường dây từ hai trạm bán dẫn riêng biệt. Đây lại là một điểm mạnh khác của tòa nhà - khi một trạm bán dẫn hỏng sẽ không làm cho cả tòa nhà bị mất điện. Đối với các công ty tài chính ở phố Wall, đây là một tiện ích quan trọng.

Thứ tư, Trump đã nộp đơn và nhận được quyết định giảm thuế dành cho các chủ sở hữu bất động sản ở khu vực kinh doanh, những người sẵn sàng cải tiến bất động sản của họ. Một số khoản tiết kiệm về thuế có thể mang lại lợi ích trực tiếp cho những người thuê nhà, do đó làm giảm chi phí của diện tích thuê. Trump cũng thuyết phục được Công ty con Edison cung cấp

điện cho tòa nhà với mức giá ưu đãi và ổn định cho những người thuê nhà. Những lợi ích độc nhất này mà các tòa nhà khác trong khu vực không có được, cũng được sử dụng trong chiến dịch marketing. Kết quả là ông đã có được một tỷ lệ thuê nhà cao với mức giá thuê trên một feet vuông cao hơn nhiều so với các tòa nhà cạnh tranh khác trong khu vực.

Nguyên tắc 2: Đừng để cảm giác hợp lý đánh lừa

"Cảm giác hợp lý" đánh bẫy tất cả những ai không chú ý đến, nguy hiểm mà nó tạo ra. Đó là sự nhẹ dạ của những ai tin vào những gì mà họ đọc được từ các văn bản hoặc nghe được từ các phương tiện thông tin đại chúng hay một vài nguồn thông tin xác đáng từ chính quyền. Nó âm ỉ ảnh hưởng tới việc đưa ra quyết định của tất cả mọi người trong cách biểu hiện của nó. Đây là một vài ví dụ về tác động của nó:

- Một văn bản cần xem xét và ký ghi chú: "Bản Hợp đồng Bán Chuẩn" hay "Bản Hợp đồng Cho Thuê Chuẩn" hoặc những câu tương tự. Những câu này có xu hướng hàm chứa cảm giác hợp lý cản trở người mua hay người thuê đưa ra các điều khoản thương lượng. Nhưng thực tế là chẳng có gì giống như một văn bản chuẩn. Chúng đơn giản chỉ là sản phẩm của ai đó cố gắng thuyết phục người đọc văn bản đó rằng nó không thể điều chỉnh. Mỗi một văn bản đều có thể điều chỉnh trong những hoàn cảnh thích hợp! Bạn chỉ cần tìm ra người có quyền điều chỉnh và giải quyết trực tiếp với người đó. Nếu họ thực sự muốn thực hiện thương vụ đó với bạn, bạn có thể điều chỉnh lại hợp đồng bán hoặc hợp đồng cho thuê.

- Mỗi chiếc xe mới trong phòng trưng bày của nhà phân phối đều có một bản chi tiết được đặt ngay phía cửa sổ sau xe ghi rõ: "Giá bán lẻ của nhà sản xuất" (the MSRP). Nó bắt đầu với cái gọi là giá cơ bản cho các bộ phận của chiếc xe mà chẳng ai thực sự muốn mua. Sau đó danh sách tiếp tục với một mức giá được thổi phồng lên và không thực tế, liệt kê giá trị mà nhà sản xuất gán cho mỗi phụ kiện kèm theo không bao gồm trong giá cơ bản. Những bộ phận này được đặc điểm hóa thành "các đặc trưng lựa chọn". Danh sách này có thể bao gồm hệ thống điều hòa không khí, các thiết bị âm thanh, gương chiếu hậu có thể điều chỉnh được, thảm sàn xe, một động cơ lớn (mà chiếc xe nhất thiết phải có), màu sơn đặc biệt và các đặc trưng khác. Ở cuối danh sách là tổng giá bán. Nhưng thực tế là mức giá MSRP rất khác với mức giá mà người mua sẵn sàng chấp nhận. Vì vậy, khi người mua được giảm một vài ngàn đô la so với giá MSRP thì họ tin rằng họ đã thực hiện được một "thương vụ tuyệt vời". Cảm giác hợp lý mà bảng giá

MSRP tạo ra đã đem lại ảo tưởng đó.

- Một nhà môi giới bất động sản đưa ra một bảng danh sách bất động sản cho một khu căn hộ chung cư chào bán ở mức giá “chính xác 3,6 triệu đô la”. Từ “chính xác“ được gài vào văn bản mô tả bất động sản nhằm mục đích để người mua đưa ra mức giá gần với mức giá yêu cầu. Khi một người bạn nhờ tôi đưa ra lời khuyên xem anh ta nên trả bao nhiêu cho một căn hộ - có vẻ đó là ngôi nhà mơ ước của anh ta, tôi đã hỏi: “Giá mà anh sẽ trả là bao nhiêu?” Anh ta đáp lại: “Vì người bán căn hộ đó đưa ra mức giá 3,6 triệu đô la, tôi dự định sẽ trả ông ta 3,4 triệu đô la”. Tôi nói với anh ta: “Hãy trả 1,8 triệu đô la”. Anh ta đáp: “Người bán nhà sẽ nổi cáu với lời mặc cả nực cười đó và tôi sẽ mất ngôi nhà”. Tôi nói: “Anh hãy cứ thử đi và xem điều gì sẽ xảy ra”. Anh ta đã chấp nhận lời khuyên của tôi và cuối cùng đã mua được căn hộ với giá 2,1 triệu đô la. Cảm giác hợp lý suýt nữa đã làm bạn tôi mất 1,3 triệu đô la.

Một ví dụ tiêu biểu mà ở đó sự minh bạch hợp lý có thể làm cho các nhà đầu tư bất động sản nhầm đường lạc lối, ví dụ khi các công ty môi giới bất động sản danh tiếng đưa ra một bản thông báo tình trạng cho thuê hiện tại của khu bất động sản hoặc tình hình thị trường. Họ đã tạo ra sự minh bạch hợp lý này. Họ đã thực hiện điều tra từ một mẫu giới hạn mà họ đã lựa chọn; họ đã có được các con số và họ công khai thông tin đó. Và từ số liệu thu thập này họ đưa ra con số 13,8% tỷ lệ không gian văn phòng cho thuê loại A còn trống. Bất kỳ ai đọc bản báo cáo này đều có thể kết luận: “Nếu một công ty môi giới bất động sản nói rằng tỷ lệ không gian cho thuê còn trống đối với kiểu nhà của tôi là 13,8% và tỷ lệ trống trong tòa nhà của tôi chỉ là 10% thì tôi đang làm ăn rất tốt”. Nhưng không đơn giản như vậy. Những con số thống kê thị trường kiểu này thường chỉ là những con số bình quân. Chúng có thể chẳng có liên quan gì đến khu nhà của bạn. Thực tế, các khu bất động sản của Trump thường được bán hoặc cho thuê với mức giá cao hơn nhiều so với mức giá bình quân trên thị trường.

Khi chúng tôi bắt đầu cho thuê tòa nhà số 40 phố Wall, chúng tôi đã phỏng vấn một số chuyên gia môi giới cho thuê muốn tham gia môi giới cho tòa nhà. Tất cả họ đều cho rằng trong tương lai có thể thấy trước, chúng tôi sẽ không bao giờ cho thuê được ở mức giá cao hơn 17 đô la cho mỗi feet vuông. Họ đã đưa ra cả đống những số liệu thống kê về giá cho thuê của các khu vực lân cận. Nhưng họ đã không tìm hiểu xem tòa nhà số 40 phố Wall khác biệt với với những khu nhà bình thường như thế nào. Chúng tôi cảm nhận được sự đặc biệt của tòa nhà số 40 vì quang cảnh nhìn ra cảng của nó và vì không gian các tầng của tòa nhà không bị chia tách và chúng tôi đã đúng. Hợp đồng cho thuê tòa nhà số 40 phố Wall đầu tiên được ký kết với một công ty tài

chính lớn với mức giá 23 đô la trên một feet vuông. Hơn thế, giá thuê bình quân của tòa nhà là trên 30 đô la cho mỗi feet vuông.

Đừng lạc lối bởi cảm giác hợp lý. Điều này thường do những người bán nhà tạo ra. Họ che đậy và thêm thắt cho các con số của họ bằng những thông tin mà họ lấy được từ những nguồn không minh bạch để tạo ra thông tin có vẻ đáng tin cậy. Hãy thận trọng với bất cứ thông tin chi phí hay thu nhập nào được đưa ra về bất cứ khu bất động sản nào mà bạn đang muốn mua và hãy tự xác minh những thông tin này.

Trump đối với sự cảm giác hợp lý

Trong những năm 1990, bằng các ưu đãi thuế và các lợi ích khác, thành phố New York đã giúp tạo ra sự minh bạch hợp lý đối với việc chuyển đổi của các tòa nhà văn phòng thành các khu căn hộ chung cư. Tất cả các văn bản được đưa ra, bao gồm việc giảm tỷ lệ phí sử dụng điện, giảm hoặc miễn thuế bất động sản và các khoản tín dụng cho chi phí tái lập khu dân cư. Tất cả những điều đó được đưa ra nhằm làm giảm sự thừa thãi về không gian văn phòng cho thuê và chuyển đổi nó thành khu vực dân cư. Điều này sẽ mang lại cho thành phố khoản doanh thu thuế tăng thêm từ những khu nhà được chuyển đổi. Vì vậy, Thành phố đã tạo ra một sự minh bạch hợp lý cho thấy cách tốt nhất là chuyển đổi thành các khu chung cư. Cũng có những nhà môi giới bất động sản đưa ra hàng loạt các số liệu thống kê chứng minh tòa nhà số 40 phố Wall sẽ thất bại nếu được sử dụng với chức năng là tòa nhà văn phòng. Nếu chúng tôi bị thuyết phục bởi sự minh bạch hợp lý đó và chuyển tòa nhà số 40 phố Wall thành khu chung cư, có lẽ kết cục đã như vậy.

Các nhà đầu tư bất động sản thông minh không chấp nhận cảm giác hợp lý mà chưa qua kiểm tra kỹ lưỡng, vì vậy Trump đã kiểm tra. Ông đưa cho tôi bản dự án và yêu cầu tôi thực hiện phân tích độc lập và nói cho ông biết nên làm gì. Tôi đã nói với ông rằng dựa vào nghiên cứu bước đầu của mình, tôi nghĩ tòa nhà có thể hoạt động với chức năng của một tòa nhà văn phòng nếu ông tận dụng được sự minh bạch hợp lý để phục vụ cho lợi ích của ông. Ông bắt đầu một kế hoạch sửa đổi nâng cấp toàn diện nhằm tạo ra một sức sống mới và một hình ảnh mới cho một tòa nhà trước đó đã hoạt động không hiệu quả.

Ông đã đặt cho tòa nhà cái tên Trump và tạo ra uy tín về sự hoạt động và quản lý thượng hạng đối với tòa nhà. Chúng tôi đã cho in những quyển sách giới thiệu có các bức ảnh chụp quang cảnh nhìn ra cảng tuyệt vời và quảng bá cho sự linh hoạt lựa chọn đối với phần diện tích cho thuê của các tầng khác nhau. Chúng tôi quảng bá về tiện nghi cao cấp và các hệ thống thông tin liên lạc hiện đại nhất trang bị cho tòa nhà sẵn sàng phục vụ khách hàng. Chúng tôi hứa hẹn sẽ

thông qua nhanh các điều khoản thuê và trả phí môi giới sớm. Và cuối cùng là cách mà chúng tôi đã cho thuê tòa nhà như một tòa nhà văn phòng cao cấp với mức giá trên 30 đô la cho một feet vuông trong khi các "chuyên gia" - những người tạo ra sự minh bạch hợp lý - đã cho rằng chúng tôi sẽ không bao giờ cho thuê được, ngay cả với mức giá 17 đô la cho mỗi feet vuông.

Làm thế nào để tránh được hiệu ứng thôi miên của cảm giác hợp lý

Đừng tiếp nhận thụ động mọi điều mà bạn đọc được hoặc nghe được từ những người môi giới, những người bán, những người mua, những người đi thuê, các chuyên gia, hoặc những gì bạn xem được trên ti vi như thể là chúng đã được khắc vào đá. Hãy sẵn sàng chấp nhận đào bới lại thông tin để xác nhận lại sự thật đằng sau bất kỳ một dự án nào anh tham gia. Ví dụ, giả sử anh mong muốn mua một khu nhà chung cư gồm bốn căn hộ ở một nơi nào đó. Đầu tiên, anh có thể sẽ đến gặp một người môi giới nhà đất địa phương và yêu cầu có bản danh sách về tỷ lệ nhà cho thuê còn trống trong khu vực. Người môi giới nói: "Ồ, những con số thống kê tôi có cho thấy khu vực này có tỷ lệ nhà còn trống rất thấp ở mức 3,6% mặc giá cho thuê lại cao". Đó chỉ là sự khởi đầu, nhưng bạn không thể chỉ nghe lời của người này. Thay vào đó, bạn nên tự thực hiện cuộc khảo sát riêng của mình đối với các căn hộ trong khu vực để tìm hiểu xem trong thực tế tình hình nhà cho thuê còn trống thế nào và tỷ lệ giá thuê yêu cầu thực tế là bao nhiêu. Nếu không làm vậy, bạn có thể sẽ quyết định đầu tư sai lầm dựa trên sự minh bạch hợp lý đã chỉ ra tỷ lệ nhà cho thuê còn trống thấp đó. Thực tế, thị trường ở khu vực kế cận của bạn có thể tràn ngập các căn hộ cho thuê còn trống sẵn sàng cho thuê ở mức giá cực thấp.

Làm thế nào để sử dụng nguyên tắc về cảm giác hợp lý phục vụ cho lợi ích của mình

Bây giờ bạn biết được ảnh hưởng của sự rõ ràng của tính hợp pháp đối với những điều khác, thật dễ dàng sử dụng nó cho lợi ích của bản thân. Hãy sử dụng văn phong dễ đi vào lòng người với những bài viết trên các tờ báo được ưa chuộng và phù hợp, các báo cáo từ các nguồn xác đáng của chính quyền và các khu bất động sản được ưa chuộng khác để so sánh mà bạn thu thập được. Quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng, nhấn mạnh đó là "những căn hộ cho thuê cuối cùng"; "phần cho thuê cuối cùng của chủ thầu"; "giảm giá lần cuối"; "chào giá đặc biệt"; "thiết kế đặc biệt" hoặc một câu nào đó tương tự sẽ tạo ra được mong muốn sở hữu bất động sản của bạn. Hãy dùng trí tưởng tượng của bạn nhưng mọi thứ phải khéo léo để đạt được hiệu quả.

Nguyên tắc 3: Bất kỳ cuộc thương lượng nào cũng cần lập kế hoạch trước

Trong Chương 1, tôi đã thảo luận về việc Donald Trump sử dụng Nguyên tắc nỗ lực ít nhất của

Ziff như thế nào. Nguyên tắc này chỉ ra rằng người ta sẽ cố gắng ở mức độ cần thiết tối thiểu để hoàn thành bất cứ một thương vụ nào. Điều này rất ăn khớp với sức mạnh của việc lập trước kế hoạch trong đàm phán. Hầu hết chúng ta hoặc không biết cách chuẩn bị trước cho một cuộc đàm phán hoặc ngay cả khi có kiến thức cần thiết cũng quá lười để dành thời gian làm việc này. Đây luôn và thường là một lỗi lớn và rất tốn kém. Nếu có thể đoán trước được các câu hỏi mà mình có thể sẽ nhận được khi ngồi vào bàn đàm phán, bạn có thể sẽ đưa ra được những câu trả lời khéo léo và đáp ứng mong muốn của người đưa ra câu hỏi.

Ở giai đoạn đầu của cuộc đàm phán, điều bạn nói và cách nói như thế nào có thể giúp bạn có được hiệu quả cao nhất. Ví dụ, khả năng đưa ra câu trả lời nhanh và chín chắn đối với một câu hỏi nhạy cảm sẽ đem lại cảm giác thỏa mãn cho người đưa ra câu hỏi. Mặc dù bạn có thể đã suy nghĩ về câu hỏi đó trước khi nó được đưa ra, lập kế hoạch trước cho phép bạn phản ứng lại một cách tự nhiên như là bạn vừa mới nghĩ về nó. Bạn có thể nói: "Thế ý kiến này thì sao?" hoặc "Tôi vừa nghĩ về một điều có lẽ sẽ đem lại hiệu quả tốt". Thực tế là cách suy nghĩ tự nhiên của bạn giống với họ sẽ tạo ra không khí tin tưởng chung và thoải mái trên bàn đàm phán. Lập kế hoạch trước cũng nên bao gồm việc tìm những bài viết trên báo hoặc tạp chí để hỗ trợ cho luận điểm của bạn. Các con số thống kê từ những nguồn tin cậy cũng có hiệu quả và rất thuyết phục vì chúng bao hàm "cảm giác hợp lý".

Các nhà đầu tư bất động sản có xu hướng suy nghĩ rằng việc mua hoặc bán bất động sản chỉ là cuộc đàm phán duy nhất với một lần chuẩn bị. Không đúng như vậy. Đó là một chuỗi có lẽ của hàng trăm cuộc đàm phán với rất nhiều giai đoạn khác nhau. Mỗi một cuộc điện thoại là một lần đàm phán; mỗi một lá thư gửi là một vòng đàm phán; mỗi một lần giao tiếp trong thực tế là một cuộc đàm phán. Và cần phải xử lý chúng riêng biệt với nhau để có được kết quả cuối cùng là điều bạn mong muốn. Ví dụ, mỗi một lần giao tiếp với một đối tác tiềm năng, một người mua, một người bán, hoặc bất cứ ai, bạn cần dành thời gian chuẩn bị để có thể nhận được câu trả lời mà mình đang tìm kiếm.

Nguyên tắc 4: Tránh một thương vụ bị quyết định vội vàng

Nếu bạn cố gắng thương thuyết một hợp đồng nhanh chóng, hiển nhiên là một bên tham gia sẽ quên một điều gì đó quan trọng. Hơn nữa, điều này chỉ trở nên rõ ràng sau khi hợp đồng được ký kết và sẽ quá muộn để sửa chữa sơ suất đó. Những cuộc đàm phán kết thúc quá nhanh thường để lại cảm giác bất an cho một bên tham gia. Một hợp đồng được ký kết nhanh chóng vi phạm rất nhiều nguyên tắc đàm phán cơ bản và hiếm khi là một cách tiếp cận đúng đắn. Tuy nhiên, đối với một người đàm phán có kỹ năng và kinh nghiệm, nhanh chóng ký kết một hợp

đồng có thể là một vũ khí lợi hại để có được kết quả đáng nhẽ sẽ không xảy ra nếu phía bên kia có thêm thời gian để xem xét các yếu tố quan trọng. Hãy cẩn trọng tối đa khi đẩy nhanh tốc độ đàm phán và thường thì tốt nhất vẫn là đàm phán từ từ.

Lý do ở chỗ, việc thỏa mãn lòng tự trọng của cả hai phía trong đàm phán là cần thiết để có được một kết luận cả hai bên cùng chấp nhận. Hãy nhớ rằng từ đàm phán bao hàm cả nghĩa của "lòng tự trọng" trong đó. Mỗi người tham gia phải cảm thấy rằng mình đã giành được một số nhượng bộ khó nhằn từ phía đối phương và thỏa mãn lòng tự trọng của mình rằng mình đã hoàn thành tốt nhiệm vụ. Đây là một ví dụ thú vị: Tôi rao bán chiếc xe Porsche đời mới trên báo. Xe có dáng đẹp, mới sản xuất, tổng số dặm đã đi thấp và với giá bán 30.000 đô la. Đó là một giá hời và là một thương vụ tốt. Bạn gọi cho tôi và cho biết bạn sẽ trả tôi 25.000 đô la cho chiếc Porsche. Và ngay lập tức tôi nói: "Bạn đã có chiếc xe". Bạn đã mua chiếc xe trị giá 30.000 đô với mức giá 25.000 đô la. Nhưng bạn có vui không? Không! Bởi vì tôi đã chấp nhận lời đề nghị của bạn quá nhanh, bạn cảm thấy lẽ ra bạn đã có thể mua chiếc xe đó với giá 20.000 đô la. Đây là một cuộc đàm phán tồi vì người mua không cảm thấy thỏa mãn. Nếu có thể, bạn ta đã cố gắng tìm cách để thoái lui. Điều tương tự cũng đúng đối với đàm phán về bất động sản.

Bây giờ hãy xem xét trường hợp ngược lại. Tôi đưa một bài quảng cáo trên báo để bán chiếc xe Porsche tương tự với mức giá 30.000 đô la, nhưng lần này bạn gọi điện cho tôi và đề nghị mức giá 20.000 đô la. Và tôi nói: "Không, giá phải là 27.000 đô la". Và ngay lập tức bạn đáp lại: "Được, tôi sẽ trả anh 27.000 đô la". Bây giờ câu hỏi đặt ra là, liệu tôi có vui không? Không! Bởi anh đã đưa ra quyết định quá nhanh từ 20.000 đô la tới 27.000 đô la. Nếu tôi chần chừ có thể bạn đã sẽ đưa ra mức giá cao hơn và trả tôi 30.000 đô la. Tôi có điều tôi muốn và bạn có được chiếc Porsche với mức giá mình sẵn sàng trả. Nhưng chẳng ai trong chúng ta vui vẻ vì chúng ta đã không dành đủ thời gian cho quá trình mặc cả. Trong một cuộc đàm phán thành công, tôi phải thuyết phục bạn, người mua, rằng bạn mua được chiếc xe với giá rẻ nhất. Và bạn phải thuyết phục tôi rằng tôi đã bán được chiếc xe với giá cao nhất và vì vậy, tôi cảm thấy tôi đã có được điều tốt nhất từ thương vụ này. Tất cả điều này cần có thời gian, mặc cả, tranh luận và thương thảo để hoàn thiện thương vụ đó và cần đàm phán mở rộng.

Vì thế, nếu bạn đang đàm phán về một khu bất động sản, hãy theo các bước như vậy ngay cả khi bạn có thể đã hài lòng với giá và các điều khoản đưa ra. Vì trừ khi bên kia đã thỏa mãn lòng tự trọng của họ, họ sẽ không ký hợp đồng, hoặc họ sẽ tìm ra lý do trì hoãn việc ký kết hợp đồng. Bạn phải thuyết phục rằng họ đang có được một thương vụ hời. "Triết lý về việc đầu tư thời gian" mà tôi thảo luận với bạn trong phần tiếp theo cũng liên quan tới việc dành thêm lượng thời gian để đi đến kết luận cuối cùng.

Trump tránh một thương vụ vội vàng như thế nào?

Khi Trump bay tới Đức để gặp gỡ chủ sở hữu khu bất động sản số 40 phố Wall, ông đã biết phải thay đổi hoàn toàn hợp đồng thuê mặt bằng để thực hiện ý tưởng trong đầu mình - tạo ra một bản hợp đồng tạo ra sự linh động cho các hoạt động tu sửa nâng cấp chính, cho thuê không gian và bao quát tất cả những gì có thể trong việc sử dụng không gian sinh hoạt đối với tòa nhà. Điều này có nghĩa là ông sẽ phải cẩn thận đàm phán bất cứ điểm nào và thay đổi tất cả các điều khoản của bản hợp đồng hiện tại. Nhưng hiểu được điều cần thiết cho việc đàm phán một thương vụ, ông phải tạo ra một môi trường có khả năng mang lại thành công. Trump phải vượt qua một thực tế là tòa nhà đã có một lịch sử của những thất bại, phá sản và quản lý sai lầm. Để tạo ra được một hợp đồng có thể chấp nhận được, ông sẽ cần chuẩn bị rất nhiều, khả năng tạo quan hệ và khả năng chứng tỏ bản thân. Trước tiên, ông tìm hiểu mọi thứ có thể về vị chủ đất người Đức. Từ những quan hệ với các ngân hàng kinh doanh tại Đức, ông biết được rằng chủ sở hữu mảnh đất là một triệu phú 80 tuổi, con trưởng của gia đình Hinneberg vốn được kính trọng và có ảnh hưởng lớn ở Đức.

Trump cho rằng người có tầm cỡ như vậy khi sở hữu một bất động sản cách xa ông ta 3.000 dặm muốn có những lợi ích của việc sở hữu nó mà không phải đau đầu và bực bội nảy sinh từ việc sửa sang, cho thuê và hoạt động của một tòa nhà có diện tích một triệu feet vuông ở một khu vực đang suy thoái. Vì vậy, Trump đã phải chuẩn bị rất nhiều để tạo ấn tượng. Ông đã thu thập những bức ảnh về các tòa nhà ông đã xây dựng để chứng tỏ chất lượng và uy tín của mình. Ông đã sẵn sàng vạch ra kế hoạch cải tạo lại tòa nhà số 40 phố Wall đạt mức huy hoàng như lúc nó mới được xây dựng. Ông đã sẵn sàng đưa ra những bản vẽ đầy màu sắc chỉ ra sự khác biệt giữa khu hành lang trong tình trạng hiện tại và sau khi được tu sửa. Ông có lời giải thích làm cách nào và làm từ đâu ông sẽ có hàng triệu đô la để đầu tư, tái tạo lại một tòa nhà mà sẽ làm cho người thuê mặt bằng tự hào.

Nhưng tất cả những chuẩn bị này chỉ là nền tảng cho cuộc gặp gỡ đầu tiên của Trump. Mục tiêu cuối cùng của cuộc gặp gỡ đó là tìm ra được điều mà Walter Hinneberg thực sự mong muốn và xây dựng được viễn cảnh có lợi cho cả hai bên. Hinneberg đã rất ấn tượng khi một người có tầm cỡ như Donald Trump lại bay tới Đức để gặp ông ta và điều này đã giúp Trump tạo được bầu không khí tin tưởng lẫn nhau cần thiết cho việc hoàn thành hợp đồng.

Trump biết rằng ấn tượng về việc mất lòng tin mà Hinneberg đã trải qua với những người quản lý tòa nhà trước đó chỉ có thể nhạt dần theo thời gian, bằng việc gây dựng được mối quan hệ và liên tục thương thuyết để giải toả những lo ngại của cả hai bên tham gia hợp đồng. Thay

vì cố gắng ký được hợp đồng nhanh chóng, Trump đã dành gần một năm để nghĩ ra các điều khoản phức tạp cho bản hợp đồng thuê mặt bằng mới, một trong số đó là điều khoản miễn tiền thuê trong giai đoạn ba năm. Cả hai bên tham gia đều có xu hướng thiên về chi tiết và đã phải tốn không ít thời gian, năng lượng và tiền bạc cho công việc đàm phán. Nhưng điều này cũng có nghĩa là cả hai người họ đều mong muốn ký kết được hợp đồng. Nếu không đầu tư thời gian, hợp đồng đó có lẽ sẽ bị chết ngay khi còn trong phôi thai.

Tại sao Trump nên tránh một thương vụ vội vàng?

Nếu bạn muốn mua, bán hoặc đầu tư vào bất động sản, phải nhớ rằng người ta sẽ sẵn sàng dành thời gian cho ai đó có vẻ thực sự cảm thấy hứng thú ở họ và ở thứ mà họ đưa ra chào bán. Việc cố gắng nhanh chóng có được hợp đồng sẽ mang một thông điệp trái ngược tới người mà bạn đang thương thuyết. Tương tự, sẽ dễ dàng hơn nhiều để một người bán bất động sản loại bạn khỏi cuộc chơi nếu bạn chỉ chăm chú vào giá bán của bất động sản đó mà không quan tâm đến lịch sử của nó, hoặc mục tiêu của chủ sở hữu, lý do bán và những điều tương tự. Càng nhiều câu hỏi được đưa ra và được trả lời trong một thương vụ mua bán bất động sản, bạn càng có thêm nhiều thông tin hữu dụng cần phải mang theo tới bàn đàm phán. Đưa ra những câu hỏi và thu thập thêm thông tin cũng làm vững chắc thêm ấn tượng về một sự quan tâm không ngừng nghỉ và thật lòng. Hơn nữa, về mặt cá nhân, nó đem lại sự hài lòng cho người bán hoặc người mua và sự thỏa mãn của mỗi cá nhân là một yếu tố rất cần thiết trong việc hoàn thiện bất cứ một thương vụ nào. Cuộc đàm phán càng khó khăn và thời gian dành cho nó càng nhiều bao nhiêu, sự thỏa mãn mà hai bên có được đối với một chiến thắng đầy khó khăn sẽ càng lớn bấy nhiêu.

Nguyên tắc 5: Đầu tư thời gian

Nguyên tắc này có liên hệ với Nguyên tắc 4: “Tránh một thương vụ vội vàng”. Nguyên tắc “Đầu tư thời gian” cho biết một người càng dành nhiều thời gian đầu tư vào một thương vụ, sẽ càng ít khả năng ông ta hoặc bà ta sẽ từ bỏ nó. Trong một cuộc đàm phán, bạn có thể sử dụng nguyên tắc này để phục vụ cho lợi ích của mình bằng cách buộc bên kia dành nhiều thời gian cho thương vụ hơn, với những yêu cầu hợp lý về thông tin, để có được một cuộc đàm phán chậm và kéo dài về mặt thời gian (khi phù hợp) và những điều tương tự như vậy. Vì người ta ghét ý tưởng phải phí phạm thời gian vào cái gì đó, họ sẽ làm mọi thứ có thể để cứu vãn giao dịch đó. Rất khó để một ai đó nói rằng “hãy quên tất cả đi” và bỏ đi sau khi đã đầu tư một lượng lớn thời gian và cố gắng vào nó.

Trump sử dụng nguyên tắc này như thế nào?

Trong thương vụ với tòa nhà số 40 phố Wall, Trump đã phải đàm phán về bản hợp đồng cho thuê mặt bằng hiện tại, một văn bản tồi tệ theo quan điểm của ông, nhưng theo quan điểm của người sở hữu bất động sản thì đó lại là một văn bản tuyệt vời. Trump và các luật sư của ông đã phải đàm phán mọi điểm, mọi điều khoản và mọi phần trong bản hợp đồng để có thể đưa ra một văn bản mà cả hai bên đều sẵn sàng đặt bút ký. Đó đã là và phải là một giao dịch tốn thời gian và mất nhiều sức lực.

Trump đã có thể nói: "Tôi có thể sống với tất cả những điều khoản không thiện chí này dù chúng không mong muốn mang lại cho tòa nhà sự thành công". Nhưng ông đã biết cả hai phía đều mong muốn dành nhiều thời gian hơn cho thương vụ này. Điều này diễn ra rất tự nhiên khi tất cả các điều khoản thương thuyết được đàm phán tách biệt, diễn ra liên tục và sau đó được điều chỉnh nhiều lần. Bằng cách thực hiện thương thuyết một cách cẩn trọng, các luật sư có thể đưa ra những điều khoản không quen thuộc nhưng hai bên tham gia có thể chấp nhận được. Tất nhiên, sẽ mất rất nhiều tiền để chi trả cho các luật sư và các nhà đàm phán cũng phải tham gia trong quá trình xây dựng hợp đồng. Điều này yêu cầu phải có rất nhiều cuộc thảo luận giữa các luật sư và khách hàng của họ để đưa ra các giải pháp cho các vấn đề họ cho rằng sẽ xảy ra. Nhưng bất cứ ai tham gia cũng có thể nói: "Chúng ta đang đi theo một hướng đúng đắn. Chúng ta liên tục sửa chữa và sửa đổi nhưng chúng ta tin rằng chúng ta có thể đưa ra được cái gì đó mà cả hai bên đều chấp nhận". Bằng cách sử dụng nguyên tắc đầu tư thời gian, danh sách các vấn đề còn chưa được giải quyết của Trump dần dần đã giảm và những giải pháp được chấp nhận giữa hai bên tăng lên cho đến khi chỉ còn một vấn đề tranh cãi giữa hai bên luật sư. Đối với vấn đề cuối cùng, mỗi bên đều khăng khăng giữ quan điểm cho rằng ý kiến của họ là duy nhất và giữ quan điểm không ký hợp đồng trừ khi bên kia chấp thuận ý kiến của họ. Để giải quyết trở ngại này, Donald đã gọi điện cho tôi để tôi can thiệp và giải quyết vấn đề còn chưa thống nhất giữa hai bên. Vấn đề liên quan đến việc chia sẻ tiền đền bù nếu bất động sản bị chính phủ tịch thu trong điều khoản về giải toả. Tôi nói với Donald rằng việc chính phủ tịch thu bất động sản là khả năng rất xa vời và việc để chủ sở hữu của nó thu được phần đền bù cao hơn là một việc đáng để ông mạo hiểm thực hiện. Ông đã đồng ý và như vậy đã kết thúc được thành công một cuộc đàm phán diễn ra khá lâu.

Làm thế nào để bạn có thể sử dụng triết lý về đầu tư thời gian phục vụ cho lợi ích của mình

Hãy khiến tất cả mọi người làm việc cho bên đối tác tham gia vào giai đoạn của cuộc đàm phán. Làm cho người mua hoặc người bán xem xét lại hoặc đưa ra thông tin tài chính và yêu cầu họ lập các dự án về thu nhập, chi tiêu, dòng luân chuyển tiền mặt, lợi nhuận và các khoản thuế dự kiến bất cứ khi nào có thể. Nghĩ ra các câu hỏi, sau đó đưa cho họ những câu trả lời và

giúp họ kiểm tra lại những tính toán của bạn. Hãy để các chuyên gia kỹ thuật kiểm tra bất động sản và báo cáo lại kết quả. Có một hoạt động tiếp ứng và hoạt động tìm hiểu về bất cứ vấn đề gì nảy sinh đối với phía đối tác. Tuy nhiên, đừng bao giờ quên triết lý về đầu tư thời gian có thể cũng làm thay đổi các quyết định của bạn nếu bạn và người của mình là những người duy nhất dành thêm thời gian và cố gắng trong đàm phán. Hãy giữ công việc mà bạn và nhóm của bạn làm ở mức cần thiết thấp nhất và hãy để nhóm đối tác dành càng nhiều thời gian, tiền bạc và năng lượng vào công việc đó ở mức bạn có thể.

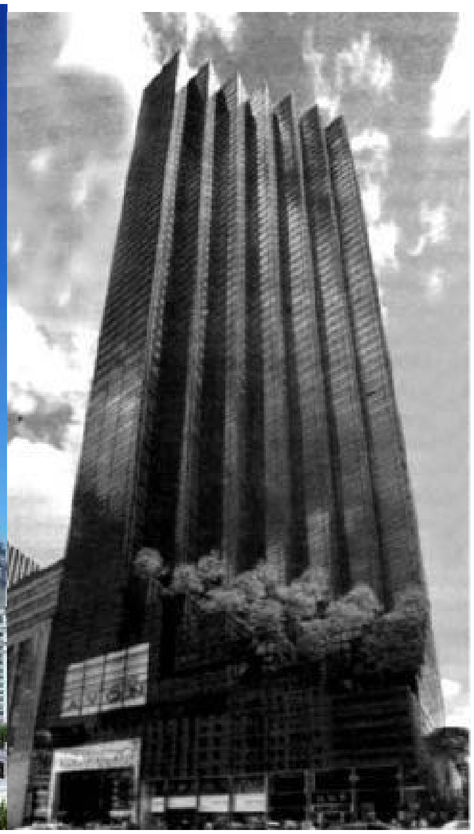
Tóm tắt

Hãy xem xét cách một đầu bếp giỏi chuẩn bị một món ăn. Người đầu bếp sẽ bắt đầu với những gia vị cơ bản và sau đó trộn chúng với các nguyên liệu và gia vị khác để làm tăng hương vị của món ăn và làm hài lòng một thực khách khó tính. Hãy nghĩ về các nguyên tắc đàm phán trong chương này như là những gia vị cơ bản và các kỹ năng đàm phán trong Chương 4 như là những công cụ làm tăng hiệu quả cho cuộc đàm phán. Tôi đã chứng kiến tất cả các nguyên tắc này đã đem lại hiệu quả tuyệt vời trong các thương vụ mua bán bất động sản trị giá hàng triệu đô la và tôi biết chúng có thể giúp bạn vượt qua những cuộc đàm phán khó khăn và đem lại những kết quả đáng ngạc nhiên.

4. CÁC KỸ NĂNG VÀ MỤC TIÊU ĐÀM PHÁN BẤT ĐỘNG SẢN CÓ SỨC MẠNH LỚN

NỘI DUNG CHÍNH:

- Những vấn đề cơ bản của đàm phán.
- Các mục tiêu khi khởi đầu bất kỳ cuộc đàm phán nào.
- Nguồn gốc của lợi thế đàm phán.
- Năm phẩm chất của một nhà đàm phán tài năng.
- Những điều nên làm và không nên làm để đàm phán thành công.
- P.O.S.T - thời gian chín muồi cho đàm phán.
- Đàm phán qua điện thoại.
- Biến những phút bế tắc, hạn định và trì hoãn thành lợi thế của bạn.
- Một số chiến thuật và cách ứng phó khác.

Tòa tháp Chicago của Trump

Tháp Trump trên Đại lộ số 5

Tôi đã tham gia đàm phán các vụ giao dịch bất động sản cho nhiều công ty lớn trong 50 năm. Khi còn là một luật sư trẻ, tôi biết rất ít về đàm phán. Kết quả là dù không chủ tâm nhưng chắc chắn tôi đã làm tổn hại ít nhiều tới lợi ích của khách hàng trên bàn đàm phán. Dần dần, tôi nhận ra yếu điểm của mình và quyết định phải nghiên cứu kỹ lưỡng lĩnh vực này. Tôi đã tìm hiểu bí quyết kinh doanh từ sách vở và học hỏi các luật sư hay những nhà đàm phán có kinh nghiệm, thường là đối phương của chính tôi. Khi họ làm được việc gì có hiệu quả, tôi cố gắng lấy đó làm bí quyết cho riêng mình.

Sau 20 năm kinh nghiệm trong đàm phán bất động sản, tôi bắt đầu làm việc với Donald Trump, một thiên tài đàm phán mà tôi đã tham khảo/học hỏi được rất nhiều. Chương này là tổng hợp những kỹ năng mà tôi thu thập được qua hơn một nghìn vụ đàm phán bất động sản cùng với những phương thức cực kỳ thành công của Trump trong nghệ thuật đàm phán. Chúng tôi đã học hỏi lẫn nhau nhiều điều và nếu bạn tuân theo những quy tắc được đề ra trong Chương 3 và Chương 4 này, bạn sẽ học được những điều mà tôi ước ao mình nắm bắt được khi còn là một luật sư trẻ.

Bên cạnh đó, gần như tất cả kỹ năng được trình bày trong chương này và các nguyên tắc đàm phán trong Chương 3 đều được ứng dụng cho những trường hợp nghiên cứu điển hình về đầu tư của Trump mà bạn thấy sẽ xuất hiện xuyên suốt trong cả cuốn sách này. Khi đã lĩnh hội được hết nội dung của Chương 3 và Chương 4, bạn sẽ dễ dàng nhận ra tôi và Trump đã sử dụng những nguyên tắc và kỹ năng này như thế nào trong các trường hợp cụ thể về đầu tư.

Đàm phán trong ngành đều có tính đặc thù bất động sản là công việc rất khó khăn. Vì mỗi gói đàm phán là riêng biệt, về vị trí, cảnh quan, địa hình - tất cả đều có đặc trưng riêng của nó. Do vậy, mỗi vụ đàm phán bất động sản cũng là duy nhất. Những ông chủ bất động sản luôn sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm và là những nhà đàm phán cực kỳ khôn ngoan và nhạy bén, dù là đàm phán những thương vụ nhỏ hay những vụ mà tài sản lên tới hàng triệu đô la. Nhưng nếu làm theo những hướng dẫn dưới đây, bạn có thể “đùa giỡn với “cá mập” mà không sợ sẽ trở thành miếng mồi của nó”.

Những vấn đề cơ bản của đàm phán

Dẫu rằng mỗi chúng ta đã, đang và sẽ còn đàm phán cả đời, chúng ta lại biết rất ít về nó và chỉ làm những gì đến một cách tự nhiên. Đây là một sai lầm lớn! Đàm phán đóng vai trò quan trọng

trong cuộc sống và tôi luôn ngạc nhiên nhận thấy người ta dành rất ít thời gian để phát triển nó thành một kỹ năng tốt. Một trong những mục đích chính của tôi khi viết cuốn sách này là giúp bạn nâng cao được nhận thức và hiểu biết hơn về đàm phán, cũng như phát triển những kỹ năng cần thiết để đạt được thành công.

Đàm phán là gì?

Trong những buổi hội thảo của tôi ở trường Đại học New York, năm nào tôi cũng hỏi sinh viên câu này và có ba câu trả lời mà tôi tâm đắc nhất.

1. Đó là một khía cạnh của cuộc sống mà không có qui tắc nào thống trị. Nói dối không những được cho phép mà còn được sử dụng thường xuyên.
2. Đó là việc chấp nhận một nhượng bộ như là sự thay thế cho điều mà bạn thực sự nghĩ bạn mong muốn.
3. Đó là chuyến đi tới một vùng đất tưởng tượng mà không có bản đồ chỉ đường, trong đó tất cả các biển báo và chỉ dẫn đều bị sai lệch có chủ ý.

Và bây giờ tôi sẽ nói với bạn đàm phán KHÔNG phải là:

- Một ngành khoa học (vì tất cả quan niệm chủ chốt đều rất trừu tượng)
- Một bài toán vì không thể có đáp án Đúng hay Sai.
- Một tình huống mà chiến thắng là tất cả.
- Một sự kiện tiếp diễn.

Các mục tiêu khi khởi đầu bất kỳ cuộc đàm phán nào

Mục đích cuối cùng của một cuộc đàm phán, nhất là đàm phán bất động sản là kiếm được lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận cũng có nhiều dạng. Tất nhiên, dạng đầu tiên của lợi nhuận là tỷ lệ lãi suất cao hơn hay mức giá hời hơn. Nhưng đàm phán cũng có thể đưa lại kết quả khác cũng có giá trị ví dụ như việc hiểu kỹ càng hơn về một tài sản. Thường thường các bên tham gia đàm phán có mục đích tự nhiên là đạt được sự thỏa mãn sau cuộc đàm phán và cảm thấy hài lòng với kết quả thu được. Đây là một dạng khác của "lợi nhuận" mà bạn muốn phía đối tác cảm thấy rằng họ đã đạt được.

Tuy nhiên, bắt đầu phiên đàm phán, các nhà đầu tư bất động sản (hay bất kỳ ai khác) đều tập

trung vào những mục tiêu trước mắt sau:

- Tìm hiểu vị thế của đối tác đàm phán. Nếu chúng ta biết được những gì phía đối tác muốn, chúng ta có thể tiến hành giao dịch để đáp ứng được nhu cầu của họ. Luôn có lý do này hay lý do khác để bên kia sẵn sàng xem xét thương lượng. Nếu bạn tìm được "câu chuyện bên trong" ẩn dấu những gì họ mong muốn và thực sự coi trọng, bạn có thể nêu ra vấn đề mà họ đang quan tâm.

- Tìm hiểu những giới hạn xung quanh vụ giao dịch. Mọi cuộc giao dịch đều có những nhân tố kiểm soát như khung thời gian, những đề nghị có tính cạnh tranh, mức áp thuế hay những chấp nhận theo yêu cầu. Nếu biết cụ thể những yếu tố đó, bạn có thể biến chúng thành lợi thế của mình.

- Định nghĩa "tương đối và hợp lý". Những từ này có thể có nghĩa khác nhau đối với mỗi bên đàm phán. Hiểu được điều đó là rất cần thiết trước khi bạn có thể thu hẹp dần những khác biệt trong quan niệm giữa hai bên.

- Đánh giá "phía ta". Cần phải biết cá tính, kiến thức và kỹ năng của từng thành viên trong đoàn đàm phán của bạn.

- Đánh giá "phía đối tác". Tương tự như vậy, rành rẽ cá tính, kiến thức và mục đích của phía đối tác cũng là điều rất quan trọng. Họ có phải những nhà đàm phán dễ chịu hay là mẫu người kỹ tính. Nếu bạn cho rằng họ không đáng tin cậy, bạn nên lập tức từ bỏ cuộc thương lượng. Một điều bạn phải hiểu thật rõ trong đàm phán là: không có cách nào để bạn tự bảo vệ mình khỏi một tên "kẻ cắp". Không một văn bản pháp luật nào có thể bảo vệ bạn. Không gì có thể. Vì thế, bạn sẽ gặp rắc rối lớn nếu giao dịch với một người không đáng tin cậy.

Bạn có thực sự muốn làm ăn với những người này?

Sau khi đã xem xét và tìm hiểu kỹ những thông tin sẵn có về đối tác mà bạn đang giao dịch trong một thương vụ bất động sản, đây là lúc mà bạn tin vào trực giác của mình. Mọi người đều phát triển những phản ứng có tính trực giác như là kết quả từ những kinh nghiệm thu được trước đó. Trong trường hợp trực giác của bạn là đúng, bạn sẽ dần nhận ra cách tin vào nó trong tương lai, còn nếu trực giác mà sai, bạn sẽ nhanh chóng từ bỏ nó và không còn phạm sai lầm như vậy nữa. Kết quả của quá trình lựa chọn như vậy là việc hình thành một hệ thống tri giác đáng tin cậy mà bằng kinh nghiệm cho bạn biết điều đó.

Trực giác của bạn thường khá chính xác, đặc biệt khi bạn đã tạo được một phong cách đàm phán mà bạn cho là phù hợp và thoải mái nhất. Nếu linh cảm thương vụ có điều gì không ổn, hay trực giác mách bảo rằng phía đối tác có điều gì khả nghi, bạn hãy lập tức từ bỏ vụ giao dịch. Bạn có thể không bao giờ chứng minh được điều đó, nhưng chính trực giác đã cho bạn câu trả lời. Và thường thì trực giác là đúng vì bạn đã phát triển chúng trong một quãng thời gian dài. Nếu bạn nghĩ rằng thương vụ này là quá hoàn hảo để tin cậy thì có lẽ mọi chuyện là như thế. Hay nếu bạn cho rằng bạn đang giao dịch cùng với một kẻ thường phóng đại mọi thứ, những gì hắn nói là không đáng tin và gợi cho bạn nhớ tới hình ảnh những tay lái buôn nọc rắn trong bộ phim cổ ngày xưa thì tốt nhất là đừng liên hệ gì với những người như thế.

Đây là một ví dụ mà tôi thường lấy để chứng minh giá trị của trực giác. Bạn đang đi bộ trên lề đường và gặp một toán thanh niên, trông như một đám du côn. Bằng trực giác, bạn có thể cảm thấy rằng sẽ xảy ra rắc rối, chúng đang âm mưu một chuyện gì rất nguy hiểm. Vì thế, ngay lập tức bạn sang đường và đi ở lề đường phía bên kia. Bạn làm điều này vì một chuyện đã xảy ra trong quá khứ mách cho bạn biết cần phải như vậy.

Hay khi tình cờ gặp ai đó nhưng bạn cảm thấy ngay rằng họ quá tốt để có thể tin cậy thì không nên làm ăn với họ. Hãy tin vào cảm giác bên trong của mình. Tôi không nói rằng bạn không nên tin tưởng vào con người, nhưng việc suy xét là rất cần thiết. Tôi sẽ đồng tình với lời nói của người mà tôi cho là hoàn toàn đáng tin, nhưng tất nhiên đó chỉ là đồng tình ở vẻ bề ngoài, tôi sẽ phải kiểm tra lại mọi thứ sau đó. Trong thực tế, tôi luôn luôn bắt đầu với một loạt giả định về một vụ đàm phán bất động sản hay về những người tham gia giao dịch, nhưng tôi lại cũng giả sử trường hợp mọi giả thiết kia đều sai. Lúc đó, tôi sẽ rất ngạc nhiên nếu một giả định là đúng. Tôi luôn cho rằng mình đang làm ăn với một người rất đáng tin cậy. Nhưng sau đó tôi sẽ tìm hiểu và kiểm tra toàn diện để khẳng định chắc chắn cơ sở của giả định. Chỉ lúc đó, tôi mới hoàn toàn thỏa mãn rằng giả định của mình là chính xác.

Tuy nhiên, tôi sẽ kết thúc vấn đề này với một tình huống trong đó một người đã được kiểm chứng là hoàn toàn đáng tin cậy, nhưng trong quá trình làm việc, anh ta bộc lộ một số điểm làm thay đổi quan niệm của tôi. Bạn nên làm gì khi đang giao dịch với một đối tác mà bạn cảm thấy không thể tin tưởng? Hãy từ bỏ! Lòng tin sẽ không thể được phục hồi. Không bao giờ! Ngay cả khi phía đối tác nói rằng anh ta sẽ không bao giờ làm điều đó nữa thì, sẽ không thể nào sửa chữa được một khi sự tin cậy bị làm tổn hại. Cũng giống như trường hợp một anh chồng lừa dối vợ và lại tỏ ra hối lỗi: "Em yêu, anh sẽ không bao giờ làm thế nữa đâu". Chỉ có điên thì cô vợ mới tin anh ta!

Nguồn gốc của lợi thế đàm phán

Lợi thế đàm phán là những nguồn lực và khả năng có thể gây ảnh hưởng tới người khác. Lợi thế đàm phán bao gồm:

- Khả năng ghi chép tốt: khả năng này rất lợi cho bên nào ghi chép được khi xảy ra bất đồng xung quanh việc điều gì vừa được nói ra và vào khi nào. Ai có những lưu trữ và ghi chép tốt hơn sẽ chiến thắng trong cuộc tranh luận về điều gì vừa được nói ra, vào thời điểm nào và ai đã cam kết thực hiện điều đó.

- Mẫu in sẵn: Có lợi cho bên nào cung cấp mẫu. Ví dụ nếu tiêu đề của hợp đồng ghi "Hiệp định mua bán tiêu chuẩn" thì nghiễm nhiên mọi người đều cho rằng đó là điều không thể thay thế được.

- Chính sách của công ty: Đôi khi chỉ cần một câu nói đơn giản "Đó là chính sách của công ty chúng tôi" có thể kết thúc nhiều cuộc tranh luận.

- Kiến thức: Bày tỏ rằng bạn có kiến thức và có rất nhiều thông tin về vụ giao dịch này có thể chế ngự phía đối phương để họ ít đòi hỏi hơn. Thường thường, người ta sẽ nghĩ: "Anh ấy quá thông minh để tôi có thể cố gắng đạt được nhượng bộ này".

- Sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm. Giả sử rằng tôi tung một đồng xu 50 lần và lần nào cũng là mặt ngửa. Vì thế tôi nói với bạn: "Tôi sẽ cá 10 ăn 1 rằng lần tung này đồng xu sẽ lại là ngửa". Bạn sẽ sẵn sàng tham gia vụ cá cược này vì biết rằng tỷ lệ chiến thắng là 50-50. Lại giả sử rằng toàn bộ tài sản mà bạn có lúc bấy giờ là 100.000 đô la, tôi nói: "Nếu anh thắng, tôi sẽ trả một triệu đô la, gấp 10 lần số tiền đó, được chưa?" Bạn bắt đầu nghĩ: "Đặt toàn bộ gia tài lên bàn cược, đồng xu có thể lại xuất hiện mặt ngửa, thế thì mình mất trắng". Sự sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm của bạn cũng xuất hiện trên bàn đàm phán và sẽ tô điểm cho quyết định của bạn.

- Thời gian. Thời gian là một lợi thế đàm phán tối ưu. Mọi giao dịch bất động sản đều có khung thời gian nhất định trong đó các bên phải nỗ lực làm việc nếu muốn đạt được thỏa thuận. Ai khống chế được thời gian thì cũng sẽ kiểm soát được thương vụ đó.

Năm phẩm chất của một nhà đàm phán tài năng

Một nhà nghiên cứu danh tiếng trong lĩnh vực đàm phán đã tiến hành một cuộc khảo sát trong đó giám đốc điều hành các tập đoàn lớn được yêu cầu đánh giá, theo mức độ quan trọng, năm phẩm chất cần thiết để một người được chỉ định thay mặt họ tham gia đàm phán. Dù tôi cũng có những ý kiến của riêng mình, sự lựa chọn của họ thật sự làm tôi ngạc nhiên.

- Tính cách. Họ tin rằng một tính cách tốt còn quan trọng hơn là kiến thức. (Tôi rất sốc về điều này!)
- Kiến thức về vấn đề chủ đạo: Tôi cho rằng yếu tố này phải được xếp thứ nhất.
- Khả năng tổ chức và sắp xếp thông tin: Tầm quan trọng của yếu tố này được các giám đốc điều hành đánh giá dựa trên thói quen làm việc khoa học như việc ghi chép cẩn thận, chia file, hệ thống tìm kiếm, tra cứu và khôi phục dữ liệu.
- Hiểu biết về bản chất con người. Bạn có cho rằng yếu tố này cần đặt ở vị trí cao hơn không?
- Khả năng tìm và tận dụng điểm yếu: Các giám đốc thường rất quan tâm sử dụng những người có đầu óc và trí tuệ sắc bén, có thể thăm dò đối phương mà không để lộ một dấu hiệu sơ hở nào và sau đó tận dụng những thông tin khai thác được thành lợi thế của mình.

Phần tiếp theo của chương này tập trung vào cách thức để phát triển năm kỹ năng đàm phán mà các giám đốc điều hành đánh giá cao nhất này.

Phát triển tính cách

Hãy là một người bạn làm ăn “dễ chịu”. Hãy tỏ ra thân thiện, khiến người khác cảm thấy thoải mái khi nói chuyện và làm việc với bạn. Điều này là rất quan trọng. Nếu mọi người quý mến bạn, họ sẽ cố gắng làm bạn hài lòng. Hãy tìm những điểm chung để thiết lập mối quan hệ tốt với đối tác. Thảo luận một chủ đề mà cả hai bên cùng quan tâm. Nếu họ thích thể thao, hãy trao đổi về lĩnh vực này. Có thể xem xét văn phòng hay bàn làm việc của họ. Ngắm bức ảnh chụp gia đình và hỏi những câu thân mật: “Đây có phải cháu của ngài không? Cô bé trông rất hiếu động? Ngài có mấy người cháu rồi? Có cháu trai nào không? Ngài có thường xuyên về thăm chúng không?” Càng thể hiện sự quan tâm tới đối tác, bạn càng đem lại cảm giác gần gũi và ấm áp.

Thể hiện khiếu hài hước cũng giúp khuấy động bầu không khí. Tuy nhiên, bạn phải lưu ý những câu chuyện có thể xúc phạm tới người nghe.

Hãy cho thấy bạn là một người thực hiện thương vụ, chứ không phải phá hỏng thương vụ. Hãy thuyết phục đối tác bằng chính sự chân thành của bạn và mong muốn đạt tới một thỏa thuận hữu nghị cho cả hai bên.

Học cách ứng xử linh hoạt. Trong đàm phán, hiếm khi bạn đạt được chính xác điều mình mong muốn. Gần đạt tới điều đó hay thỏa thuận một phương án thay thế có thể chấp nhận được là tương xứng với một chiến thắng hoàn toàn.

Tạo dựng uy tín. Nếu bạn hứa gọi điện cho đối tác, hãy nhớ thực hiện. Nếu bạn nói rằng "chúng tôi sẽ gửi cho các ngài thông tin đó" thì đừng quên điều đó. Cần ghi nhớ rằng luôn luôn có những yếu tố bù trừ trong quan hệ giữa hai bên. Bạn sẽ không bao giờ lượng hóa được những yếu tố đó. Không ai có thể yêu cầu một kg tình bạn hay một thùng tính chính trực. Nhưng họ sẵn sàng đáp lại (dưới dạng chấp nhận một nhượng bộ) nếu bạn thể hiện tình hữu nghị và tính chính trực trong suốt quá trình đàm phán.

Thể hiện kiến thức về vấn đề chủ đạo

Có một hiện tượng thú vị mà tôi đã nhắc đến ở đầu chương này là bạn có thể ghi rất nhiều điểm nếu thuyết phục được đối phương rằng bạn có vốn kiến thức sâu sắc trong vấn đề này - dù thực tế thì không, vì đối phương có thể đánh giá quá tầm hiểu biết của bạn. Họ có thể từ bỏ một chiến lược đàm phán khi nghĩ rằng: "Anh ta quá thông minh để hợp tác". Kiến thức mà bạn muốn thể hiện với đối phương trong đàm phán rơi vào hai loại:

- Kiến thức thực tế. Đây là kiến thức mà bạn thu nhận được từ quá trình giáo dục hay nhờ những kinh nghiệm của bản thân. Bạn có thể dễ dàng tăng lượng kiến thức bằng cách tham khảo ý kiến các chuyên gia trước, và trong khi đàm phán. Đừng bao giờ ngại ngần hay xấu hổ hỏi những người quen biết. Câu hỏi ngu ngốc nhất là câu không bao giờ hỏi! Trao đổi với những chuyên gia hoặc là những người thuộc phía mình cũng rất cần thiết để có được những thông tin nhằm tiếp cận cuộc đàm phán sắp tới.

- Kiến thức bên ngoài. Đây là những thông tin mở rộng thậm chí có tính bề nổi mà người đàm phán thể hiện khi thảo luận một vấn đề cụ thể. Thông tin này rất hữu ích khi gặp phải những trường hợp có tính chất hành chính. Nó có thể gồm những hiểu biết mà nhà đàm phán tích luỹ được từ những cuộc đàm phán tương tự, với những đối tác tương tự trong tình huống tương tự. Ví dụ, nếu bạn đang thương lượng với nhân viên tín dụng của một ngân hàng mới, bạn cũng từng làm

việc với nhiều nhân viên tín dụng của các ngân hàng khác, bạn có thể giả định rằng sẽ gặp những thủ tục hay trường hợp có tính chất tương tự như thế. Thể hiện sự am hiểu của bạn về những thủ tục cho vay có thể khiến người nhân viên không thể đội phí ngân hàng và thường chấp nhận những thay đổi mà bạn đề nghị.

Sắp xếp thông tin của bạn: Sổ ghi chép gáy xoắn của Donald Trump và những công cụ khác

Nếu muốn phát huy phẩm chất đáng quý này, bạn cần có thói quen làm việc và phương pháp đúng đắn thu thập và sắp xếp thông tin để cứu vãn tình thế hiện tại. Khi phải chịu nhiều áp lực, bạn có thể thấy đây là một cứu cánh quan trọng. Tôi khuyên bạn nên sử dụng nhưng không phải để dễ dàng xé từng tờ một. Nếu để ý bàn làm việc của Donald Trump, bạn sẽ thấy một cuốn sổ gáy xoắn những cuộc gọi điện thoại và những việc cần làm. Đó là một thói quen cần thiết với ông ấy, vậy thì tại sao lại không cần thiết với bạn. Hãy từ bỏ ngay thói quen ghi chép những việc cần làm, số điện thoại hay những thông tin khác lên mặt sau một cái phong bì hay những tờ giấy nhớ mà bạn có thể dính tuỳ ý lên bất cứ thứ gì; chúng thường biến mất khi bạn cần đến!

Một kỹ năng quan trọng khác là tạo ra một danh sách các vấn đề mở cần được lưu tâm thường xuyên. Khi làm việc nhiều hơn trong lĩnh vực bất động sản bạn sẽ thấy các giao dịch thoạt nhìn có vẻ rất giống nhau và sẽ là rất khó, nếu không nói là không thể, để theo dõi hiện trạng của mỗi cuộc đàm phán một cách riêng rẽ. Một danh sách được cập nhật thường xuyên sẽ giúp bạn rất nhiều.

Một công cụ hữu ích khác là "danh sách chúng ta và họ", trong đó thể hiện vị thế của mỗi bên trong quá trình đàm phán. Điều này sẽ làm sáng tỏ hơn khu vực bất định đã được nhắc tới ở trên. Danh sách này liệt kê những nhân tố chính tạo ra sự khác biệt cơ bản giữa hai bên và những quan điểm còn mâu thuẫn - cần được thương thuyết trực tiếp để thúc đẩy vụ giao dịch nhằm đạt tới một kết quả chung được cả hai bên chấp nhận.

Tôi bổ sung bên cạnh danh sách "chúng ta và họ", cần có thêm một danh sách "dự tính", trong đó liệt kê cách thức giải quyết những vấn đề nhất định hay phương pháp thuyết phục bên kia chấp nhận một quan điểm mới. Đây là một công cụ trợ giúp rất có giá trị vì nó buộc tôi phải tính đến các giải pháp có thể và biến chúng thành sự thật.

Đôi lúc, giữa cuộc đàm phán tôi khuyên bạn nên chuẩn bị một thẻ điểm trong đó bạn đề tên tất cả những người tham gia, nhận định vai trò của họ trong đàm phán và đánh giá ưu nhược điểm

của họ. Nó giúp bạn hiểu được mỗi người thực sự muốn gì, bạn có thể đề nghị gì cho họ; họ có thể tác động tiêu cực hay tích cực tới vị thế của bạn trong đàm phán.

Những mẹo này không phải là tất cả những gì cần thiết nhưng nó sẽ là cơ sở để bạn xây dựng cách thức tổ chức và sắp xếp thông tin của riêng mình.

Nâng cao hiểu biết về bản chất con người

Rất nhiều sự thật dưới đây có thể là đơn giản và hiển nhiên với bạn nhưng tôi ngờ rằng bạn đã không sử dụng một lượng lớn thời gian để phân tích ảnh hưởng của chúng tới kết quả của cuộc đàm phán. Những nhà nghiên cứu trong lĩnh vực đàm phán đã thực hiện những thử nghiệm sâu rộng để chứng tỏ tính chắc chắn của những quan niệm này. Tôi không thể nhấn mạnh rằng thời gian mà bạn dành để biến chúng thành những hiểu biết của chính bạn là quãng thời gian được sử dụng rất hiệu quả. Nó sẽ vô cùng hữu ích cho những cuộc đàm phán trong tương lai.

- Thiết lập sự độc quyền. Tôi đã nhắc tới điều này trong Chương 3, nhưng thiết nghĩ nó rất quan trọng, cần được nhắc lại: Mọi người đều muốn cái mà họ không thể có hay cái mà người khác muốn. Nếu ai đó thông báo: "Vật đó không dành để bán dù ở bất cứ giá nào" thì mọi người sẽ cho rằng chắc chắn phải có một mức giá nhất định để mua được vật đó. Đây cũng là quan niệm trung tâm của tất cả các vụ đấu giá. Càng nhiều người xướng giá cho một mặt hàng, giá của nó càng tăng, điều này lại kích thích người đấu giá.

- Mọi người trở nên dễ bị lấn át khi phải đối mặt với quá nhiều quyết định. Một khi đã đồng ý với sự thật này, bạn dễ dàng hiểu được tại sao lựa chọn hướng tiếp cận "từng ít một " lại là phương án tối ưu. Chỉ cần tưởng tượng rằng bạn muốn ai đó nuốt một viên thuốc cỡ một trái bóng gôn. Anh ta sẽ nghẹn nếu phải nuốt viên thuốc khổng lồ ấy một lần. Nhưng nếu bạn cắt nó ra làm nhiều mảnh nhỏ và đưa anh ấy uống vào nhiều lúc khác nhau, anh ta sẽ nuốt trôi cả viên thuốc mà không bao giờ nhận ra bạn đã bắt anh ta làm một điều khủng khiếp như vậy.

- Hiện tượng "Tinh thần pháp luật". Tôi đã nói nhiều về chủ để này trong Chương 3. Nếu bạn vẫn cảm thấy chưa rõ về ứng dụng của nó, tôi khuyên bạn nên đọc lại chương đó.

- Sự thỏa mãn. Mọi người tham gia đàm phán đều có "nhu cầu được thỏa mãn". Mọi người muốn tin rằng họ đã tiến hành một cuộc đàm phán thành công và đã thắng lợi qua rất nhiều nhượng bộ cam go. Để thỏa mãn nhu cầu này, bạn cần thể

hiện thái độ giằng co một chút. Hãy tỏ ra kiên quyết với từng nhượng bộ dù nó không quan trọng mấy so với bạn. Sự thật là phía đối phương muốn bạn nhượng bộ một điều khoản quan trọng với họ. Bởi vì giành thắng lợi ở một vấn đề khó khăn và gai góc đòi hỏi phải đàm phán lâu dài, tạo ra sự hài lòng sâu sắc cho người chiến thắng. Vì thế, bạn phải học cách trì hoãn thời gian trong đàm phán để điều này có thể xảy ra. Quan tâm tới nhu cầu của từng cá nhân. Nói với họ rằng họ là những nhà đàm phán xuất chúng như thế nào, rằng họ đã đẩy bạn vào một tình thế khó khăn ra sao. Nói rằng họ đã có được một mức giá hời thế nào và bạn không biết làm thế nào mà họ đã đạt được điều kỳ diệu đó. Mọi người đều ưa nói nịnh. Vậy thì hãy làm thế, dù đôi khi bạn có thể cảm thấy bị nghẹn lời.

- Mọi người thường có sợ hãi bẩm sinh khi thấy sự vượt trội của người khác. Mặc dù việc thể hiện kiến thức của bạn về một vấn đề cốt yếu là rất quan trọng, nhưng đôi khi, bạn phải tỏ ra đừng quá khôn ngoan kẻo khiến người khác e ngại phải đàm phán với bạn.

Để dễ nhận thấy điều này, bạn nên áp dụng nguyên tắc "kẻ khù khờ là người thông minh". Sol Goldman - người mà tôi sẽ nhắc tới sau đây là một tỉ phú vốn xuất thân rất khiêm tốn là người bán rau quả. Dù ông không được hưởng sự giáo dục chính quy nào, nhưng đó là một người có bộ óc xuất chúng mà tôi có dịp được gặp. Ông là nhà đàm phán tài ba, người đóng vai trò rất lớn trong việc phát triển sự nghiệp của tôi. Ông có thể nhớ mọi biến cố trong ngành bất động sản, từ những khu đất cho tới những nhân vật chủ chốt trong ngành này. Trong bất cứ cuộc đàm phán nào, đối phương không bao giờ có đầu mối nào để đánh giá được hết tầm cỡ của ông. Nếu ai đó nói một điều mà ông cần thời gian để cân nhắc, ông sẽ nói: "Các ngài quả thật là những người thông minh hơn tôi rất nhiều. Ngài làm ơn giải thích đơn giản hơn để một người có trí tuệ tầm thường như tôi có thể hiểu rõ được không?" Ông biết rất rõ nên kiến nghị điều gì và nên đưa ra câu trả lời như thế nào. Thường thì một sự giải thích đơn giản có sức tấn công mạnh hơn là những lời vòng vo. Sự trì hoãn và cố tình co kéo thời gian giúp ông mài sắc lời đáp của mình và sau đó đưa ra câu trả lời, như thể một kiểu bắn tỉa từ bên hông mà không hề xem xét tới chiều sâu của vấn đề. Khi Sol Goldman qua đời vào năm 1987, ông để lại một khối lượng bất động sản trị giá tới trên 700 triệu đô la và được xếp hàng thứ hai chỉ sau một công ty của New York. Điều này quả thực là không tệ với một người lúc nào cũng tỏ ra là một tay khù khờ.

- Nguyên tắc nỗ lực tối thiểu của Ziff. Như tôi đã đề cập ở Chương 1, Ziff là nhà nghiên cứu đã kết luận rằng, trong bất kỳ cuộc đàm phán nào, mọi người sẽ dùng nỗ lực tối thiểu nhằm đạt tới kết quả cuối cùng. Bạn có thể sử dụng nguyên tắc

này thành lợi thế của mình bằng cách đồng ý thực hiện tất cả những công việc mà phía đối phương không muốn làm. Nói với họ rằng bạn biết họ bận rộn như thế nào và bạn có thể giúp họ một chút bằng việc làm những công việc vặt vãnh thế này. Ngoài việc tỏ ra nhiệt tình, nếu bạn là bên soạn thảo, nắm giữ các tài liệu và chuẩn bị các thông tin tài chính cho cuộc thương lượng, bạn sẽ có lợi thế rất lớn. Bạn biết mình đã đặt hay rút đi tài liệu nào. Người đọc thường vin vào những văn bản giấy tờ và thường tin vào những gì chính mắt họ nhìn thấy. Hãy để nguyên tắc của Ziff hữu ích với bạn.

- Mọi người đều thích "quà tặng". Nguyên tắc này là nền tảng cho rất nhiều chiến lược bán hàng và marketing thành công. "Mua một tặng một" ; "Tận dụng dịp khuyến mãi này để giành được một phần quà miễn phí" ; "Hãy mua ngay hôm nay để được miễn phí cước chuyên chở" và còn nhiều chiêu thức khác. Phương pháp này đã tỏ ra thực sự hiệu quả. Hãy mang tới thứ gì mà bạn sẵn sàng cho không; nhiều khi nó có thể đem lại chiến thắng cho bạn.

- Mọi người đều tin rằng "Lòng tốt xứng đáng được đền đáp". "Ở hiền gặp lành" và "Mỗi lần cho đi là một dịp nhận về" - Đây được coi là cách làm ăn đẹp, có trước có sau. Tôi rất đồng ý với triết lý này. Tuy nhiên, ở đây không nhất thiết là trao đổi ngang bằng nhau, nhiều khi chỉ là sự đền đáp lại. Sẽ không có gì để nói nếu như nhất định "vật mà bạn nhận lại được" phải ngang giá với "thứ đã cho đi". Giữ quan điểm này nhưng hãy để cán cân nghiêng theo hướng có lợi cho bạn. Phía đối tác sẽ cảm kích vì lòng tốt của bạn mà quên việc đo đếm lợi ích trong trao đổi.

- Mọi người đều bị ảnh hưởng bởi sức mạnh của một giải pháp giản đơn. Bằng cách nào đó, việc "chia sẻ những khác biệt" dường như phù hợp với nhiều người. Tuy nhiên, hãy đưa nó ra như một giải pháp nếu điều đó thuộc về lợi ích của bạn. Còn nếu đối phương đề nghị thì đừng chấp nhận khi cảm thấy bạn bị bất lợi. "Hãy thảo luận vấn đề này sau" là cách dễ dàng tránh bị mắc vào những vấn đề như thế.

- Mọi người trở nên rất thông cảm nếu ai đó nói "Tôi đã sai rồi": Giả sử bạn đề nghị mua một tòa nhà với giá 200.000 đô la và lời đề nghị được chấp nhận. Nhưng sau khi cân nhắc thêm, bạn nói với người bán rằng chi phí sửa chữa cao hơn bạn nghĩ và bạn muốn giảm giá 40.000 đô la. Nếu người bán buộc tội bạn

bất tín và không giữ lời, nhất định vin vào cam kết, bạn chỉ cần nói: "Tôi vô cùng xin lỗi nhưng tôi thực sự đã mắc sai lầm. Ngài sẽ không tận dụng sai lầm đó của tôi chứ?" Sự nhún nhường như vậy có thể giúp bạn đạt được một phần hay toàn bộ số tiền 40.000 đô la yêu cầu giảm giá.

- Mọi người đều mắc "hội chứng hạn chót". Ngay trước khi hết giờ là khoảng thời gian hiệu quả nhất để bạn đạt được mục tiêu. Khi đối phương bị giới hạn trong một khoảng thời gian nhất định, ví dụ "Tôi phải báo cáo sếp vào lúc 3 giờ chiều nay", hãy nhanh chóng khép lại vấn đề sau 2 giờ 45. Tìm ra hạn chót của đối phương, đợi đến phút cuối cùng hãy giải quyết vấn đề, bạn sẽ thấy kết quả giành được khả quan thế nào.

- Mọi người muốn "thời gian đầu tư" của họ mang lại lợi ích cho họ. Tôi đã trình bày nguyên tắc "thời gian được đầu tư" hoạt động như thế nào trong Chương 3. Ngài Donald Trump và tôi đã giành được thành công lớn khi sử dụng nguyên tắc này mà ban đầu chúng tôi nghĩ là không thể đạt được.

Tìm và tận dụng điểm yếu

Thông tin là sức mạnh trong đàm phán. Muốn khai thác được thông tin từ bạn, tôi phải đặt rất nhiều câu hỏi. Nếu tôi nói: "Liệu ngài có bắt buộc phải chuyển đi khỏi ngôi nhà đó trong vài tuần tới không?" thì chắc chắn không bao giờ bạn lại trả lời "Có" vì nếu thế sẽ đẩy bạn vào tình thế bất lợi trên bàn đàm phán. Thay vì vậy, bạn sẽ nói:

"Tôi muốn chuyển tới vào cuối năm".

"Tôi không biết có thể được không, cứ cho rằng tôi sẽ giao nó cho ngài sau 3 tháng nữa". Tôi đáp lại

Và bạn sẽ trả lời: "Tôi không thể chờ sau ba tháng nữa. Tôi muốn ngay bây giờ".

Rõ ràng là dù không nhận ra, nhưng bạn đã cho tôi biết là bạn đang trong tình thế bắt buộc. Tất cả những gì tôi làm là đưa ra một phương án khác và bạn nói: "Tôi không thể chấp nhận phương án ấy được". Đây thực sự là câu trả lời cho vấn đề tôi đang cần tìm hiểu.

Một câu hỏi gián tiếp khác có thể là "Thay vì chúng tôi thanh toán tất cả bằng tiền mặt, liệu ngài có chấp nhận một khoản thế chấp khoảng 25.000 đô la được không?" Nếu câu trả lời là "Tôi thật sự rất cần tiền mặt để trả nợ cho ngân hàng", thử đoán xem, bạn đã khám phá ra một điểm yếu của đối phương mà có thể khai thác được. Đôi khi, một câu hỏi về thời gian cũng gợi

được câu trả lời hữu ích. Bạn đưa ra câu hỏi sau: “Ngài có phiền không nếu chúng tôi nói hạn bắt đầu thuê thêm ba tháng nữa”. Câu trả lời: “Tôi không thể, căn nhà tôi đang thuê sẽ đến hạn trả trong vòng 60 ngày nữa”. Bạn vừa có được một thông tin quý giá mà không cần tới một câu hỏi trực tiếp - câu hỏi đôi khi dẫn tới câu trả lời thiếu trung thực.

Trong một tình huống khác, tôi có thể nói:

- Tại sao ngài muốn bán nó ngay bây giờ?

- Ồ, sự thật là tôi cảm thấy không được khỏe lắm.

Bây giờ tôi có thể hiểu được tại sao anh ta lại muốn bán. Hoặc tôi có thể hỏi người bán: “Anh có nghe về chuyện này hay chuyện khác không?” và anh ta nói không. Như vậy tôi có cảm giác rằng anh ta không nắm bắt và theo dõi thị trường thường xuyên. Một lần nữa cho thấy, thông tin có sức mạnh như thế nào trong đàm phán.

Một điều có thể làm đối phương ở thế bất lợi là khi họ từ chối lời đề nghị của bạn để chấp nhận một đề nghị khác hời hơn, nhưng họ lại thất bại giữa chừng và phải quay lại với đề nghị ban đầu của bạn. Trong trường hợp như vậy, bạn cần nhấn mạnh lợi thế của mình. Đây là tình huống khi tôi đàm phán mua lại một đài truyền thanh WGLI ở Long Island cuối năm 1960. Người bán ban đầu đưa ra giá 500.000 đô la, thanh toán tất cả bằng tiền mặt. Anh rể tôi và tôi cùng là đối tác, chúng tôi trả 450.000 đô la trong đó 50.000 tiền mặt và 400.000 còn lại thanh toán theo thế chấp. Luật sư của họ từ chối và nói: “Đã có người trả 500.000 đô la tất cả bằng tiền mặt và chúng tôi đã đồng ý”. Một tháng sau, cũng người luật sư ấy gọi điện lại cho tôi và nói: “Cuộc thương lượng kia đã thất bại và chúng tôi chấp nhận mức giá của ngài”. Lúc này tôi có quyền bắt bí anh ta. Tôi hỏi lại: “Đề nghị nào cơ?” Anh ta trả lời: “Ồ, thì ngài đã trả 450.000 đô la với điều kiện thế đó”. Tôi đáp lại: “À, vâng. Nhưng đáng tiếc, đó là chuyện của một tháng trước rồi. Từ đó đến nay, chúng tôi đã đầu tư một lượng vốn lớn vào các dự án khác. Nhưng nếu ngài thật sự vẫn muốn bán thì chúng tôi có thể xem xét lại”. Tôi tới chỗ ông anh rể và nói có lẽ họ sẽ chấp nhận mức giá 400.000 đô la, thấp hơn 100.000 đô la, và chúng ta có thể thế chấp 4% trị giá. “Tiến hành đi”, anh tôi nói. Tôi đưa ra lời đề nghị và được chấp nhận! Tôi đã bước chân vào ngành truyền thanh như vậy đó, với một điều khoản rất hời - nhờ tận dụng được điểm yếu của bên bán.

Viết bởi George… phong cách đàm phán của Sol Goldman

Tìm hiểu xem chiến thuật nào là hữu hiệu nhất với đối phương. Nếu họ ghét những công việc

giấy tờ, hãy quấy rầy họ với giấy tờ. Nếu họ không thể chịu được những cuộc thảo luận dài lê thê, hãy cố gắng kéo dài nó ra. Nếu họ e ngại một cơn bùng nổ giận dữ, hãy thể hiện sự tức giận của bạn vào lúc thích hợp. Sol Goldman đã áp dụng chiến thuật này rất thành công trong một cuộc đàm phán mà tôi cùng tham gia trước khi gia nhập Tập đoàn Trump. Goldman muốn mua một tòa nhà và ông sẵn sàng trả 15 triệu đô la tất cả bằng tiền mặt. (Goldman là một triệu phú, trở thành một trong những người giầu nhất nước Mỹ và ông rất sẵn tiền mặt). Goldman bắt đầu đàm phán bằng việc hỏi người bán: "Ngài muốn bán tòa nhà đó với giá bao nhiêu?" Bên kia trả lời: "15 triệu đô la, thanh toán tất cả bằng tiền mặt". Goldman vẻ bất ngờ đầy thảng thốt: "CÁI GÌ?"

Đây đúng là mức giá mà Goldman sẵn sàng chấp thuận và người bán sẵn sàng đồng ý, nhưng ông đã tỏ ra vô cùng phẫn nộ trong cách trả lời, tới mức mà người bán phải đáp lại: "Ồ, chúng tôi có thể giảm xuống đôi chút. 14 triệu đô la tiền mặt được không?" Lần này, Goldman lại la lên cũng với cái giọng thất thanh ấy: "CÁI GÌ?! TẤT CẢ TIỀN MẶT. NGÀI ĐÒI TẤT CẢ TIỀN MẶT Ư?"

Người bán lại nói: "Ồ, chúng ta có thể thương lượng được mà". Trong khi mọi chuyện diễn ra, Goldman không bao giờ gảy tay, cũng không nói nhiều nhặn gì đáng kể. Những từ ông nói chỉ là: "CÁI GÌ?!" - 4 lần khác nhau. Người bán nghĩ rằng, Soldman quá bực bội, rằng mức giá của họ quá phi lý và cuối cùng Goldman đã mua được tòa nhà ở giá 12 triệu đô la. Tất cả những gì ông nói chỉ là một từ: "CÁI GÌ?!".

Bạn phải hiểu rằng là một luật sư trẻ làm việc cho Sol Goldman, tôi đã chắc chắn chộp ngay lấy lời phát giá ban đầu của người bán. Nhưng thay vì thế, Goldman đã đàm phán để có được một hoàn mức có lợi. Ông không bao giờ nói: "Tôi chỉ có thể trả 12 triệu đô la". Tất cả những gì ông nói là "CÁI GÌ", "CÁI GÌ", "CÁI GÌ" và "CÁI GÌ".

Những điều nên làm và không nên làm để đàm phán thành công

Các nguyên tắc và kỹ năng đàm phán mà tôi đã nói ở trên là rất hiệu quả, nhưng không phải tất cả đều có tác dụng với bạn. Áp dụng phong cách đàm phán của chính bạn là rất quan trọng. Mỗi người có một cá tính và phong cách đàm phán riêng. Nếu bạn cố tình bắt chước bất cứ ai, mọi người sẽ có cảm giác rằng bạn đang che dấu sự thật bạn là ai và là người như thế nào. Điều này dẫn tới việc họ nhanh chóng từ bỏ đàm phán vì cảm thấy rằng bạn không đáng tin cậy.

- Không nên nói về những điểm yếu của bạn vào bất cứ lúc nào hay trước mặt bất kỳ ai. Phải chắc là mọi người ở phía bạn giữ kín chuyện. Nhiều thương vụ đổ bể

chỉ vì những người không tham gia đàm phán nhưng không biết kín miệng.

- Đừng tin vào những đòn "ô hoả mù". Thường thường, trong các cuộc đàm phán bất động sản, đối phương sẽ nói với bạn: "Hãy để ý xem, nếu ngài không muốn vụ này, tôi còn hai đối tác nữa sẵn sàng tham gia". Hay là: "Tôi vừa nhận được một lời chào giá hời hơn của ngài". Không nên tin vào những phát biểu kiểu này. Nếu đó là sự thật, đối phương đã không làm ăn với bạn mà đi đàm phán với đối tác có lợi hơn rồi.

- Đừng quá tin vào những giả định của bạn. Nếu khởi đầu bạn cho rằng tất cả giả thiết của bạn đều sai thì bạn sẽ không bao giờ bị thất vọng. Trái lại, bạn sẽ rất hài lòng nếu phát hiện ra điều đó là đúng.

- Không nên giả định rằng phía đối phương biết những gì bạn đã biết. Tìm hiểu xem họ biết gì trong suốt quá trình đàm phán.

- Chấp nhận ngay một lời đề nghị là điều dại dột. Hãy biết kiên nhẫn. Hãy nhớ rằng đối phương muốn có cảm giác hài lòng sau khi đàm phán. Nếu đạt được mọi thứ quá dễ dàng, họ sẽ nghi ngờ rằng có lẽ họ đã hớ trên bàn đàm phán.

- Cần tỏ ra thiếu quyết đoán trong việc kéo dài thời gian đàm phán. (Hãy nhớ "tạo ra sự đầu tư thời gian" cho đối phương là rất hữu ích để đạt tới một thỏa thuận vừa ý.)

- Không nên đàm phán quá nhanh. Trong đàm phán nhanh, một bên thường dễ có cảm giác là mình bị thua thiệt. Trừ khi bạn chắc chắn có kỹ năng vượt trội hơn và có sự chuẩn bị kỹ càng hơn. Chỉ có chuẩn bị tốt và thật giỏi hơn đối thủ mới chiến thắng được trong các cuộc đàm phán nhanh.

- Không nên sử dụng tất cả những lợi thế mà bạn có. Luôn mở rộng cửa cho những giao dịch trong tương lai. Việc thiết lập mối quan hệ dài lâu là điều rất quan trọng.

- Đừng quên rằng không bao giờ có một mức giá thích hợp cho một tài sản không vừa ý.

Thời gian chín muồi cho đàm phán

Đàm phán giống như một cuộc đua ngựa, bí quyết giành chiến thắng nằm ở chỗ phải biết chạy

thật thông minh. Trước khi tham gia bất kỳ cuộc đàm phán nào, phải nghĩ tới những phiên họp trọng yếu với đối tác vào khoảng "thời gian chín muồi nhất" của bạn. Ví dụ, trong lần gặp đầu tiên, bạn sẽ không biết hay biết rất ít về đối thủ và kết quả của đàm phán sẽ như thế nào. Hãy sử dụng những chữ cái sau P.O.S.T để xác định khoảng thời gian thích hợp nhất với bạn.

- P-Person: Để chỉ người tham gia đàm phán. Tìm hiểu xem họ là ai và chức năng của họ là gì. Đừng bao giờ đàm phán với những người mà bạn không thể xác định được họ là ai. Tìm hiểu vai trò của họ như thế nào trong giao dịch. Hãy xem ai là người ra quyết định cuối cùng về mỗi vấn đề được thảo luận.

- O-Objective: Chỉ mục đích mà bạn muốn đạt được ở lần gặp này. Hãy chỉ ra điều này trước bất cứ phiên họp nào. Mục tiêu phải được đánh giá sau cuộc gặp mới trở nên hữu ích. Nếu bạn tin rằng: mục tiêu của bạn trong lần gặp đầu tiên là nhằm đi tới một thỏa thuận cuối cùng thì có lẽ bạn đã xác định nhầm. Một mục tiêu tốt hơn và cụ thể hơn có thể là "Thử xem có thể làm ăn với đối tác này hay không". Đó là mục tiêu rõ ràng, dễ đánh giá.

- S-Strategy: Chỉ chiến lược mà bạn dự định sử dụng trong đàm phán. Đây có thể là đề xuất kế hoạch hay hướng tiếp cận tổng quát mà bạn định áp dụng. Trong chiến lược cũng phải chỉ ra, ai sẽ nói về chủ đề nào, ai sẽ trả lời những câu hỏi bất ngờ do đối phương đưa ra trong đàm phán; ai sẽ ghi chép lại nội dung của những vấn đề được thảo luận và kết quả của cuộc trao đổi đó.

- T-Tactics: Tượng trưng cho chiến thuật được sử dụng. Đây là danh mục phụ nhằm bổ sung cho chiến lược. Đó là những chi tiết cơ bản trong quá trình thực hiện kế hoạch. Ví dụ, bạn có thể nói: "chúng ta sẽ áp dụng chính sách Nhu-Cương kết hợp. Sam, tôi muốn anh vào vai người khó tính, không thể lay chuyển. Tôi sẽ tỏ ra dễ tính hơn và đóng vai trò như một trung gian". Việc sắp xếp kịch bản cuộc đàm phán như thế nào là tuỳ thuộc vào bạn nhưng đừng vội đàm phán khi chưa lên kế hoạch bạn định làm những gì và nói như thế nào. Tuy nhiên, chiến thuật sẽ khác đi nếu như bạn định phát triển một mối quan hệ lâu dài chứ không phải chỉ trong thời gian ngắn. Quan hệ lâu dài cần chú trọng vun đắp và xây dựng. Bạn có thể hơi công kích hơn một chút trong những cuộc đàm phán thuộc về quan hệ ngắn hạn.

Tổng kết sau đàm phán

Việc tổng kết đánh giá ngay sau mỗi cuộc đàm phán là điều vô cùng quan trọng. Đây là điều thật sự cần làm! Trong buổi tổng kết, có thể đưa ra và trả lời những câu hỏi sau:

- Đã đạt được mục tiêu đề ra chưa? Nếu chưa thì tại sao?
- Điều gì là tốt và không tốt trong quá trình đàm phán?
- Thay đổi gì cần phải được ưu tiên hàng đầu?
- Lần tới sẽ như thế nào? Đã lên được lịch trình chưa? Những nhiệm vụ đã phân công đã được triển khai chưa? Nếu chưa thì ai sẽ phải thực hiện và vào khi nào?

Sau khi đã trả lời tất cả những câu hỏi này, ghi chép và lưu giữ tài liệu, tránh nhầm lẫn và để có thể dễ dàng tham khảo khi cần.

Đàm phán qua điện thoại

Điện thoại là một phần của mọi cuộc đàm phán, nhưng đàm phán qua điện thoại cũng có những điểm lợi và bất lợi riêng của nó. Lợi ích chính là tiết kiệm được thời gian. Đàm phán qua điện thoại có thể dễ dàng tiến hành vào một khoảng thời gian cụ thể phù hợp với các bên. Đàm phán qua điện thoại rất thuận tiện và nhất là với sự phát triển của mạng điện thoại di động như hiện nay có thể thực hiện cuộc gọi từ bất cứ đâu. Những cuộc gọi hội nghị cũng rất tiện để kết nối nhiều bên quan tâm tham gia dù họ đang ở bất cứ đâu. Mặc dù có những ưu điểm như trên nhưng rõ ràng điện thoại cũng có những bất cập riêng của nó.

Những bí quyết đàm phán qua điện thoại bạn nên biết :

- Một bên thường dễ quên một điều khoản trong cuộc đàm phán điện thoại vì cả hai bên đều có xu hướng ít chuẩn bị cho kiểu đàm phán này. Điều duy nhất phải tính xem là vấn đề bị lãng quên ấy quan trọng như thế nào.
- Bạn không có cơ hội thấy những ngôn ngữ cử chỉ và biểu hiện trên nét mặt của đối tác. Điều này có thể rất quan trọng, đặc biệt ở giai đoạn đầu đàm phán.
- Bên nhận cuộc gọi thường không được chuẩn bị, trừ khi cuộc gọi được lên lịch trước, và đã có những hiểu biết nhất định về nội dung đưa ra trao đổi. Bạn không nên bao giờ cũng ở thế bị động.
- Sự chen ngang là rất nguy hiểm. Bất cứ thứ gì cắt ngang mạch suy nghĩ có thể dẫn tới một thảm hoạ.

- Trong khi đàm phán qua điện thoại, bạn sẽ không bao giờ biết được ai đang cùng nghe và tại sao họ lại làm như vậy. Ngay cả khi bạn hỏi: "Còn có ai ở đầu dây nữa không?" thì cũng khó mà có được câu trả lời trung thực.
- Trong cuộc gọi, bạn không thể biết được đối phương đang tham khảo những tài liệu nào. Họ có thể nói: "Tôi có số liệu cho thấy ngài đang định giá tòa nhà ấy ở mức quá cao". Lúc đó thì bạn không thể bắt bẻ lại được những gì mà bạn không nhìn thấy.
- Trong đàm phán điện thoại, các bên luôn có xu hướng đạt được một thỏa thuận nào đó. Ngay trước khi gác máy, họ muốn cảm thấy đã đạt được điều gì đó, thường là thống nhất được một hay nhiều điểm.

Chìa khóa dẫn đến thành công trong đàm phán điện thoại là học cách lắng nghe! Khi bạn trả lời một cuộc gọi, chỉ cần hỏi đối tác: "Mục đích của cuộc gọi này là gì?". Sau đó hãy thư giãn và chỉ cần lắng nghe cẩn thận. Nếu bạn không nói, phía bên kia chắc chắn sẽ phải nói. Luôn có những khoảng im lặng mà cả hai bên đều không muốn. Sau khi đã lắng nghe và có được những thông tin cần thiết, nói với phía gọi rằng bạn sẽ gọi lại cho họ. Điều này cho phép bạn có khoảng thời gian cần thiết để đề xuất một câu trả lời thích hợp.

Khi gọi lại, hãy chọn nơi yên tĩnh và vào khoảng thời gian phù hợp để hạn chế sự chen ngang. Nên chuẩn bị sẵn sàng tất cả những tài liệu cần thiết trước khi đàm phán bằng điện thoại. Những công cụ hữu ích có thể là một nghị trình, hay một chiếc máy tính phòng khi cần thiết. Hãy ghi chép cẩn thận nội dung của cuộc trao đổi vào sổ của bạn. Khi kết thúc cuộc gọi, xếp nó vào file thích hợp. Đây là một thói quen tốt để còn đối chiếu lại nội dung của cuộc hội thoại và những thỏa thuận đạt được thông qua thư, fax hay email sau đó.

Biến những phút bế tắc, hạn định và trì hoãn thành lợi thế của bạn

Khi bế tắc

Khi cả hai bên đều lâm vào tình trạng bế tắc, hãy tự hỏi bản thân bạn xem, bế tắc trong vấn đề này và vào lúc như thế này có thích hợp hay không. Tình trạng bế tắc là kết quả của những ép buộc dồn lên nhà đàm phán bởi một người từ chính phía họ. Nếu nghĩ rằng bạn đã bế tắc và định lựa chọn giải pháp từ bỏ đàm phán thì hãy bày tỏ thật nhẹ nhàng. Bạn hãy cười tươi khi bước ra cửa và nói những câu đại loại như: "Tôi thực sự rất muốn mua mảnh đất đó của ngài nhưng mức giá ấy quả là không thực tế chút nào". Luôn dành một chút để "giữ thể diện". (Ví dụ, có thể nói: "Tôi sẽ xem xét lại vấn đề này").

Nếu một bên tỏ ra không bận lòng với tình trạng bế tắc, rõ ràng là họ đang có lợi. Tình trạng bế tắc không đồng nhất với việc chấm dứt đàm phán hay thất bại như nhiều người vẫn nghĩ. Trong nhiều trường hợp, bạn sẽ khiến đối phương phải nhượng bộ nếu cuộc đàm phán bị bế tắc ở một vấn đề nào đó.

Các công ty lớn thường rất sợ bế tắc vì họ coi nó như một thất bại. Nhưng những nhà đàm phán bất động sản khôn ngoan biết rằng bế tắc không phải một thất bại và hoàn toàn có thể bị phá vỡ. Đây sẽ là lợi thế của bạn khi đàm phán với những công ty lớn.

Trong nhiều trường hợp, bạn nên lạc quan với sự bế tắc trong đàm phán vì nó thực sự thể hiện quyết tâm của bạn với đối tác. Một sự bế tắc cũng có thể kiểm nghiệm được quyết tâm của bên kia. Nếu như họ nói: "Đó là điều chúng tôi không thể chấp nhận và buộc phải từ bỏ", hãy xem họ có đi thật không hay vẫn ở lại. Thường thường, nếu bạn xem đó như một lời hù dọa thì đối phương sẽ phải xem xét lại và chấp nhận đề nghị của bạn hoặc đưa ra một phương án thay thế. Nên giành cho họ một con đường có thể quay lại bàn đàm phán để thỏa thuận lại mà không bị mất mặt. Nếu phía bên kia chấp nhận bế tắc, chứng tỏ cho bạn và phía bạn biết rằng đó là chặng cuối của con đường", tuy nhiên đó chỉ là chặng cuối của vấn đề đó thôi, chứ không phải kết thúc cả một thương vụ.

Phá vỡ tình trạng bế tắc

Cách đơn giản để phá vỡ tình trạng bế tắc là thay đổi vấn đề gây bế tắc và chuyển nó sang một lĩnh vực khác. Có thể vấn đề đó chưa được giải quyết nhưng nếu đạt được thỏa thuận về những vấn đề khác thì có thể cải thiện tình hình, thay đổi tâm trạng và xem xét lại vấn đề gây bế tắc trong bầu không khí thoải mái hơn.

Một cách khác là đàm phán "ngoài lề", mở ra giải pháp mới thông qua một người khác, có thể ở một cấp thấp hơn trong công ty đối phương. Hoặc bạn có thể tham khảo ý kiến từ một trung gian thứ ba được cả hai bên tôn trọng.

Nếu muốn phá vỡ bế tắc bằng việc tiếp tục trao đổi thẳng vào vấn đề, tốt nhất bạn nên kiên quyết đạt được một nhượng bộ tối thiểu trong lĩnh vực đó để giữ uy tín.

Biến những hạn định thành lợi thế của bạn

Hầu hết mọi người đều cố gắng giải quyết những vấn đề chính yếu vào phút chót. Một chuyên gia uy tín trong lĩnh vực đàm phán đã tiến hành một thử nghiệm thú vị. Ông tập hợp 100 nhà đàm phán thuộc nhiều cấp độ chuyên môn khác nhau tham gia vào một cuộc đàm phán giả

định. Những người tham gia được chia thành hai nhóm đối lập trong tình huống tưởng tượng sau. Một công ty dược phẩm lớn phát triển một loại thuốc mà họ đã công bố có những tác dụng phụ như gây cảm giác chóng mặt hay nhức đầu, họ cũng biết rằng loại thuốc này có thể gây mù mắt hay giảm thị lực nghiêm trọng.

Người tiêu dùng kiện công ty vì những thương tổn nghiêm trọng mà họ phải chịu. Những nhà đàm phán được chia thành hai nhóm, một người đại diện cho công ty dược và người khác đại diện bệnh nhân. Họ phải đạt được một thỏa thuận trong vòng 60 phút nếu không sẽ tuyên bố tình trạng bế tắc và dừng đàm phán. Cứ 10 phút, chuông sẽ rung và có thông báo về thời gian còn lại. Trong 10 phút cuối, cứ mỗi phút chuông lại reo và thông báo lại nhắc. Cuộc thử nghiệm đã kết thúc với kết quả là 90% thỏa thuận được ký kết vào 5 phút cuối. Bài học rút ra cho các nhà đàm phán bất động sản là “Tiến hành đàm phán thực sự vào phút chót!”

Hạn định tệ nhất mà bạn phải đối mặt là hạn định ảnh hưởng tới phía bạn. Khi thời hạn đang tới gần, phía bên kia sẽ linh hoạt hơn còn bạn buộc phải đạt được thỏa thuận, dù với những điều khoản bất lợi.

Cần phải biết được hạn định nào là thực tế và hạn định nào chỉ là tưởng tượng. Nếu một bên nói: “Tôi phải có được câu trả lời của ngài vào thứ sáu này” thì hãy nói với họ bạn cần kiểm tra mọi thứ và không thể trả lời tới thứ tư tuần sau. Nếu họ nói “được rồi”, có nghĩa là đó chỉ là một hạn định có tính hù dọa. Nếu họ giải thích thỏa đáng tại sao thứ sáu phải là hạn chót thì đó là hạn định thực sự.

Trì hoãn

Thực tế là mọi giao dịch đều rất vòng vo trừ khi có một lý do bắt buộc phải hoàn thành. Nếu bạn muốn đẩy nhanh mọi chuyện, hãy kiểm soát vấn đề bằng cách đặt ra một khung thời gian thích hợp và cam kết thực hiện đúng theo những gì đã định. Nếu bạn giành thời gian để điều phối lịch trình của tất cả những người tham gia, bạn có thể tránh được những trì hoãn đột ngột.

Cố gắng thiết lập càng nhiều “nhóm làm việc song hành” càng tốt, nghĩa là nhiều người cùng tham gia vào các phần khác nhau của vụ giao dịch trong cùng một lúc. Nếu trong trường hợp phía đối tác cũng có nhiều người cùng thực hiện thương vụ (ví dụ: nhà môi giới, luật sư…) nghĩa là sẽ tăng lượng thời gian được đầu tư của họ.

Một số chiến thuật và cách ứng phó khác

Chấp nhận hay từ bỏ. Phát biểu này được coi là đưa ra tối hậu thư với đối tác; họ có thể xem đó là lời xúc phạm nghiêm trọng. Để tránh tác động nghịch có thể dùng những phương án nhẹ nhàng hơn, như nói rằng: “Tôi còn nhận được những chào giá khác” hay “Đây là một tòa nhà tương tự nhưng ở mức giá thấp hơn của ngài”. Hãy cố gắng dành một cửa để còn quay lại và giữ thể diện cho chính bạn. Điều duy nhất mà phương án chấp nhận hay từ bỏ mang lại là rút ngắn quãng thời gian đàm phán và thể hiện quyết tâm của bên đưa ra. Phản ứng cho tình huống này là thay đổi thông số của cuộc thảo luận. Cố gắng tìm những lĩnh vực cần được thảo luận kỹ càng hơn để có thể giảm bớt áp lực của tối hậu thư.

Ngài hẳn là có thể làm điều đó tốt hơn thế. (Được xem là yếu tố quyết định.)

Nếu bạn nói nói với đối phương: “Ngài hẳn có thể làm điều đó tốt hơn thế” thì phản ứng thường thấy của họ sẽ là sửa đổi theo hướng của bạn. Nhưng nếu bạn lại nói thế một lần nữa, họ có thể đi xa hơn. Cần lưu ý, bạn không bao giờ được chỉ ra rằng bạn sẽ chấp nhận những thay đổi của họ. Bạn chỉ muốn xem còn giải pháp nào tốt hơn thế không. Phản ứng trong trường hợp này rất đơn giản, chỉ cần nói “Tôi đã đưa ra một đề nghị hợp lý, vì thế không có lý do gì để làm nó tốt hơn cho ngài cả”.

Thay đổi nhịp độ. Chiến thuật này liên quan tới việc thay đổi bầu không khí hợp tác trở nên tiêu cực; hay là ngược lại. Đây có thể là chiến thuật rất hiệu quả nếu bạn kiên quyết theo đuổi việc thực hiện giao dịch và e ngại phía đối phương đang muốn buông xuôi. Nếu đối phương thay đổi không khí đàm phán theo chiều hướng xấu, phản ứng của bạn có thể là quay lại với những khẳng định trước đó và tung ra “ô hoả mù”. Ví dụ, bạn có thể nói: “Rốt cuộc chúng ta đã tới đây và tôi nghĩ ngài thực sự muốn tiến hành vụ giao dịch này phải không? Nếu không, tôi cũng đã có một khoảnh đất khác mà tôi đang định mua”.

5. NÉT ĐẶC TRƯNG TRONG TRUMP

Sáng tạo nét đặc trưng, sự quyến rũ và uy tín để có được giá cao hơn so với giá thị trường cho bất động sản của bạn

NHỮNG ĐIỂM THEN CHỐT:

- Hãy tạo ra sự khác biệt, nét đặc trưng cho bất động sản của bạn
- Hãy mang đến cho khách hàng chất lượng tốt nhất
- Tìm hiểu phong cách sống của khách mua và khách thuê
- Nắm bắt được cái gì khách hàng sẽ sẵn sàng bỏ tiền ra và cái gì không

Khi đầu tư vào lĩnh vực bất động sản, điều mà Trump quan tâm đến đó là phải luôn tạo ra được sự hoàn hảo về mặt chất lượng, uy tín, sự tinh tế, tỉ mỉ trong các chi tiết và vẻ đẹp cho bất cứ công trình nào mà ông xây dựng hoặc cải tạo lại. Những tiêu chí để tạo nên công trình lý tưởng như vậy đã lý giải tại sao năm 2003, Trump đã xây dựng 9 trong tổng số 10 khu chung cư được bán với giá cao nhất ở thành phố New York. Với những điểm đặc trưng như hiện nay - điều mà trong giới kinh doanh gọi là "nét đặc trưng Trump", các công trình của Trump được đánh giá cao hơn hẳn khi so sánh với các công trình khác về vị trí và quy mô. Nếu bạn muốn khách hàng sẵn sàng trả giá cao hơn cho bất động sản của mình, bạn phải đưa ra được những nét độc đáo, đặc sắc để có thể thu hút khách mua hoặc khách đi thuê. Tháp Trump trên Đại lộ số 5 là một ví dụ tiêu biểu minh chứng cho việc những nét độc đáo trong kiến trúc của công trình có thể làm tăng giá trị bất động sản lên nhiều lần. Thông qua việc nghiên cứu, phân tích ví dụ sau đây, bạn sẽ học được những kỹ năng mà Trump đã sử dụng để khi bán hay cho thuê bất kỳ công trình nào, ông luôn có được giá thành cao nhất trên thị trường. Tôi sẽ chỉ cho bạn cách áp dụng những kỹ năng này vào công việc đầu tư bất động sản nhưng với quy mô nhỏ của bạn.

XEM XÉT VÍ DỤ ĐIỂN HÌNH

Tháp Trump trên Đại lộ số 5

Bạn hãy tưởng tượng mình đang đi bộ trên một khu phố sang trọng nhất Đại lộ số 5 ở giữa Manhatan. Khi bạn đi tới Phố số 56, bạn cảm thấy choáng ngợp bởi tòa nhà cao chót vót, hiện đại và nổi bật với mặt tiền là những tấm kính màu đen độc đáo. Khi ngước nhìn lên, bạn trông thấy lùm cây gồm 16 cây được trồng trên sáu tầng của mái hiên, cao 50 feet so với vỉa hè. Khi

bước vào tòa tháp cao 68 tầng này, bạn sẽ bị lôi cuốn bởi những tủ bày hàng của các cửa hàng bán lẻ nổi tiếng. Bạn sẽ ngạc nhiên trước sàn nhà được lau chùi sạch bóng và sàn nhà được ghép bằng những miếng đá cẩm thạch một cách tinh xảo này, nó sẽ đưa bạn đến không gian rộng lớn có hàng cây dọc lối đi của tiền sảnh và sẽ kết thúc ở tầng thứ 7. Ở phía xa xa của tầng thứ 7 là thác nước cao khoảng 100 foot dựa vào bức tường cẩm thạch mà bức tường này được những cửa sổ lớn nhiều cạnh phía trên phản xuống chiếu sáng mọi thứ phía dưới. Phía thấp hơn là hai nhà hàng rất đẹp mắt, một nhà hàng phục vụ tiệc đứng trông trang nhã, lịch thiệp và nhà hàng còn lại cũng hấp dẫn không kém với những chiếc khăn trải bàn màu trắng cùng với nghệ thuật trang trí tao nhã. Cả hai nhà hàng đều phục vụ những món ăn tuyệt vời do người đầu bếp tài hoa đảm nhiệm. Bạn có thể thấy bao quanh đồ đạc là những bức tường có viền cẩm thạch được kết hợp tài tình và bạn cũng nên chú ý đến không gian phía trong. Bạn có thể trông thấy những đồ đạc làm bằng đồng thau được đánh bóng cẩn thận kỹ càng ở khắp mọi nơi. Ở phía bên trái lối vào chính là thang máy có cửa làm bằng đồng thau. Khi bạn bước vào thang máy, một nhân viên an ninh mặc trang phục lịch sự sẽ hỏi bạn cần gặp ai. Nếu người mà bạn muốn gặp đồng ý thì bạn mới được phép bước vào thang máy có gương và thang máy với tốc độ cao này sẽ nhanh chóng đưa bạn tới tầng mà bạn muốn.

Đây là những ấn tượng mà mọi người đã trải qua khi đến tiền sảnh và khu vực văn phòng của Tháp Trump lần đầu tiên. Tháp Trump đã làm mọi người sững sờ, kinh ngạc và điều đó chứng tỏ rằng Trump là bậc thầy trong việc thiết kế tòa nhà có thể gây ấn tượng mạnh cho mọi người. Khu vực dành cho các hộ gia đình ở trong tòa nhà là một thế giới riêng. Khu vực này có lối vào riêng trên Phố số 56 với người gác cửa và dịch vụ vận chuyển khuân vác sẽ có mặt suốt ngày đêm. Nhân viên lễ tân sẽ mặc đồng phục ngồi ở quầy lễ tân và họ có nhiệm vụ nhận diện người dân sống trong tòa nhà và kiểm tra tất cả những khách viếng thăm. Sau khi nhân viên lễ tân kiểm tra xong, khách sẽ được phép bước vào một trong những chiếc thang máy sạch bóng và nhân viên điều hành thang máy trong bộ đồng phục sẽ hỏi khách cần đến tầng nào và sẽ nhấn nút đưa khách lên tầng đó.

Tầm nhìn càng đẹp thì giá thành cho căn hộ đó càng tăng. Trump thiết kế tòa nhà để khu vực dành cho các hộ gia đình ở trong tòa Tháp Trump (với nhiều khu chung cư sang trọng) sẽ bắt đầu từ tầng thứ 28 đến dãy phòng ở trên mái bằng tầng 68. Tầm nhìn cũng được tăng lên bằng cách nâng độ cao của trần, lắp đặt những cửa sổ có kích cỡ lớn và tận dụng mặt tiền góc cạnh để thiết kế những cửa sổ có góc đa chiều quay về nhiều hướng. Nhờ có thêm câu lạc bộ sức khỏe, phòng tập thể hình và những tiện nghi sang trọng khác mà Tháp Trump đã có được giá bán hay cho thuê cao nhất trên mỗi foot vuông trong thành phố New York tại thời điểm tòa

tháp này được hoàn thành. Bây giờ, bạn đã có khái niệm về Tháp Trump, chúng ta hãy cùng xem Trump đã phát triển ý tưởng của mình như thế nào và bất động sản này đã đem lại những gì cho ông.

Trước khi Tháp Trump được xây dựng, công trình này thuộc quyền sở hữu của công ty mẹ Bonwit Teller với hàng loạt các cửa hàng tổng hợp. Toà nhà này xét về mặt nghệ thuật trang trí thì giống như hình quả bóng và sẽ được sử dụng hữu ích trong thời gian dài. Mặc dù giá mua địa điểm này rất cao nhưng Trump tin tưởng rằng với vị trí nằm ở Đại lộ số 5, giữa Manhatan - là vị trí danh tiếng nhất trong toàn thành phố New York, sẽ đem lại một nguồn lợi nhuận to lớn nếu biết khai thác hết tiềm năng của nó. Trump tin tưởng rằng tầng trệt của tòa nhà mới này và 3 tầng trên nó có thể cho thuê với giá rất cao (hơn 500 đô la một feet vuông) từ những nhà thương nhân buôn bán lẻ, những người mong muốn biến Đại lộ số 5 này thành khu vực kinh doanh buôn bán sầm uất. Ông cũng tin tưởng rằng những tầng cao với tầm nhìn đẹp sẽ là nơi lý tưởng cho khu chung cư sang trọng và ông có thể bán chúng với giá cao. Tuy nhiên, cũng cần phải có những ý tưởng sáng tạo để có thể thu được lợi ích cao nhất từ việc sử dụng và việc đầu tư kinh doanh. Trump quyết định sử dụng những tầng giữa này là nơi dành cho văn phòng và ông cũng nhận thấy rằng cần phải tiến hành các biện pháp marketing sáng tạo để nhiều người đến thuê. Như vậy, với ý tưởng về kiểu thiết kế ba chức năng riêng của Trump, tòa nhà có nhiều tính năng sử dụng đã được ra đời. Vào cuối những năm 1970, việc phát triển loại hình xây dựng này là điều rất hiếm.

Một trong những bài học dành cho các nhà đầu tư nhỏ là hãy tìm mọi cách có thể khiến bất động sản của mình có được nhiều chức năng sử dụng, điều này sẽ giúp họ kiếm được lợi nhuận. Nếu bạn có thể tìm ra cách thức sử dụng mới cho bất động sản mà cách thức này chưa ai sử dụng bao giờ, thì một dòng lợi nhuận mới sẽ đến và bạn sẽ có cơ hội gia tăng lợi nhuận lên đáng kể khi đem bán hoặc đem đầu tư. Ví dụ, nếu bạn có cho thuê trong thành phố, bạn có thể thu thêm phí của những cư dân sống trong khu vực lân cận cho việc đậu xe của họ trên các phố cắt ngang đường phố chính. Hoặc bạn có thể thu thêm phí khi bạn cung cấp dịch vụ phụ như dịch vụ Internet hoặc dịch vụ giặt là quần áo cho khách thuê. Chiến lược này giúp bạn thu được nhiều lợi nhuận từ bất động sản theo nhiều hình thức khác nhau, chứ không đơn thuần chỉ một hình thức (như cho thuê). Và việc này cũng giúp cho bạn đỡ gặp rủi ro hơn và do vậy sẽ gia tăng lợi nhuận.

Công trình với nhiều tính năng sử dụng này đặc biệt phát huy hiệu quả trong Tháp Trump. Tuy nhiên, trước khi Trump tiến hành xây dựng Tháp Trump, ông cũng phải giải quyết một số vấn đề liên quan đến công trình này. Vấn đề chính là công trình không chỉ xây dựng trên một lô đất,

mà còn nằm trên lô đất đi thuê có diện tích rộng 25 foot và dài 100 foot ở Phố số 57 thuộc quyền sở hữu của Leonard Kandell, một nhà đầu tư và kinh doanh bất động sản lão luyện và có đầu óc. Biết rằng thành công chủ yếu dựa trên quy mô của tòa nhà, Trump đã cố gắng mua lô đất đó nhưng Kandell đã từ chối bán với bất cứ giá nào. Điều khiến Trump thích thú khi mua lô đất của Kandell là vì quyền sở hữu đất, việc này đồng nghĩa với việc ông có quyền xây một tòa nhà lớn hơn. Tôi giúp Donald nhận rõ về luật chia vùng, cho phép một người sử dụng có quyền bán hoặc chuyển nhượng quyền sử dụng bất động sản mà mình chưa sử dụng đến cho người sử dụng kế bên. Tôi nói với ông ta: "Nếu bằng cách nào đó mà tôi có được quyền sử dụng của Kandell thì ông không cần phải sở hữu một bất động sản nào của ông ấy". Do Tiffany sở hữu bất động sản kế bên ở góc của Đại lộ số 5 và Phố số 57 mà Tiffany đều đã có quyền sử dụng nên Trump nói: "Tiffany cũng có quyền sử dụng nên tôi sẽ mua quyền sử dụng này". Ông đã tiến đến đàm phán với đối tác Tiffany để mua quyền sử dụng trên.

Trong buổi gặp mặt với Walter Hoving, Giám đốc cấp cao của Tiffany, Trump đã nhận thấy rằng Tiffany có quyền mua khu đất của Kandell với đúng giá thị trường. Việc Tiffany mua quyền sử dụng khu đất của Kandell là không chắc chắn nhưng Trump cho rằng đây có thể là cơ hội để Trump hợp tác với Kandell. Trump cũng chắc chắn rằng số tiền mà ông phải trả để có được quyền sử dụng đất của Tiffany sẽ cũng bao gồm cả quyền sử dụng trên mảnh đất của Kandell. Khi đã cầm trên tay quyền sử dụng của Tiffany, Trump đến gặp và nói với Kandell: "Tôi đang có ý định dùng quyền sử dụng của Tiffany để mua mảnh đất của ông". Kandell không tỏ ra nao núng trước những lời hăm dọa này, ngược lại ông nói: "Ông sẽ phải xin tôi để có thể sử dụng quyền này và tôi sẽ chiến đấu với ông từng tấc đất một. Và trở ngại này sẽ khiến kế hoạch xây dựng của ông không thể thực hiện được. Nếu cuối cùng, ông giành chiến thắng thì chúng ta sẽ thảo luận về giá thị trường hợp lý cho mảnh đất của tôi". Điều này đã tạo ra một trận chiến kinh điển giữa một bên là lực lượng chiến đấu không ngơi nghỉ với một bên là hàng phòng thủ kiên cố. Trump vẫn tôn trọng ý chí sẵn sàng chiến đấu của Kandell mặc dù Kandell biết rằng ông sẽ mất mảnh đất của mình cho dù ông có thể bán được với giá cao. Trump cũng biết rằng Kandell nổi tiếng là nhà kinh doanh cứng rắn nhưng đồng thời cũng là người chơi đẹp. Thấy được sự cần thiết trong việc xây dựng mối quan hệ dựa trên sự tôn trọng lẫn nhau, Trump đã gọi điện cho Kandell và nói: "Len, chúng ta không biết nhau nhưng vì lợi ích đôi bên, chúng ta nên nghĩ cách thương lượng. Ông muốn gì?" Kandell trả lời: "Donald, mặc dù tôi biết ông sẽ trả tôi rất nhiều tiền cho thỏa thuận này nhưng tôi vẫn muốn sở hữu mảnh đất ở Phố số 57 và chúng ta có thể thỏa thuận cho thuê đất dài hạn với giá cả hợp lý và điều này sẽ giúp tôi có thể chu cấp đầy đủ cho con cháu tôi và ông sẽ có những thứ cần thiết để xây dựng tòa nhà của mình".

Tin tưởng vào khả năng mình có thể thiết lập được mối quan hệ kinh doanh tốt, Trump đã mời tôi cùng ăn trưa với ông và Kandell tại Câu lạc bộ Trường đại học - nơi mà Kandell là một thành viên. Trump nói với Kandell: "Mặc dù tôi thực sự muốn mua mảnh đất của ông nhưng tôi sẽ để cho ông và George lập ra hợp đồng cho thuê mà với hợp đồng này ông sẽ có thể chu cấp đầy đủ cho gia đình mình đồng thời cũng đem lại sự linh hoạt cho tôi trong quá trình xây dựng tòa nhà". Kandell nói "Cảm ơn, Donald, tôi đánh giá cao sự hợp tác của ông". Trước khi đi, Trump kéo tôi về một phía và nói "Tôi đã làm mềm lòng Len nhưng tôi cần thuê càng sớm càng tốt; tôi không cần phải mua mảnh đất của Kandell. Tôi chỉ cần một hợp đồng cho thuê". Khi tôi quay trở lại, Len Kandell nói: "George, trước khi chúng ta thảo luận về những điều khoản trong hợp đồng cho thuê mới, tôi muốn ông biết rằng tôi đồng ý một hợp đồng cho thuê. Nếu tôi không đồng ý, Donald sẽ mua mảnh đất của tôi với giá cao, nhưng tôi sẽ phải nộp rất nhiều khoản thuế và tôi thực sự không biết có thể đầu tư vào đâu tốt hơn khu Phố số 57 và Đại lộ số 5. Tôi giao cho ông nhiệm vụ phác thảo hợp đồng cho thuê và hợp đồng này phải đáp ứng được những nhu cầu của Donald và phải công bằng đối với tôi. Tôi rất ngạc nhiên vì không ngờ rằng Kandell thực tế lại là người dễ dàng tiếp cận đến thế. Ông ấy tin tưởng tôi mặc dù biết tôi là luật sư của Trump. Kandell nói: "Tôi biết ông, tất cả các luật sư đều như nhau; ông sẽ phải mất hàng tháng trời để lập ra hợp đồng đơn giản này. Vào độ tuổi này, tôi chẳng còn nhiều thời gian dư đâu". Tôi nói: "Nếu luật sư của ông cùng hợp tác, tôi sẽ lập hợp đồng xong trong vòng hai tuần". Ông nói: "Tôi đặt cược là ông không thể làm được, tôi đánh cuộc 2 ăn 1". Tôi đồng ý và Kandell đặt cược 2 đô la còn tôi 1 đô la. Trong vòng hai tuần, tôi chuẩn bị và hoàn tất hợp đồng cho thuê đất dài hạn với Kandell và với bản hợp đồng này Trump có quyền sử dụng mảnh đất còn Kandell có được khoản thu nhập từ tiền cho thuê đất tương xứng với giá trị của quyền sử dụng đất. Một trong hai đồng đô la của Kandell vẫn ở trên tường của tôi. Đồng đô la còn lại tôi đưa cho Trump vì với thiện chí hợp tác, ông đã tạo điều kiện giúp tôi thuận lợi trong quá trình đàm phán với Kandell. Bản hợp đồng cho thuê là bước khởi đầu cho mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa Donald Trump và Leonard Kandell và đó là một điều vô cùng quý giá trong các cuộc thương lượng sau này. Bài học dành cho các nhà đầu tư nhỏ (để nhắc lại một ý trong Chương 1) là bạn không nên đánh giá thấp giá trị của các mối quan hệ tốt nếu bạn có ý định trở thành nhà đầu tư bất động sản lâu dài. Cả Kandell và Trump đều là những người khó tính trong quá trình đàm phán nhưng cả hai ông đều hiểu điều này.

Bây giờ Trump đã có được quyền sử dụng không gian ông cần để xây dựng tòa nhà có độ cao tương xứng với chi phí cao mà ông thuê mặt bằng tòa nhà. Trump đã có ý tưởng thiết kế và sửa chữa rất sáng tạo và mang lại lợi nhuận mà các nhà đầu tư khác cần phải học tập. Ông đã nhượng bộ với thành phố New York bằng việc đồng ý để đường dành cho người đi bộ giữa Đại

lộ số 5 và Đại lộ Madison thông qua sảnh của khu vực thương mại của Tháp Trump. Vì sự nhượng bộ này mà thành phố New York đã trao một đặc ân có giá trị cho Trump, đó là ông có thể sử dụng thêm diện tích phía dưới để tăng tổng số tầng trong những khu vực đem lại lợi nhuận nhiều nhất của tòa nhà hay tăng số căn hộ sang trọng ở các tầng trên. Nhưng Trump còn biết cách tăng lợi nhuận bằng việc mở các cửa hàng bán lẻ và những tủ bày hàng bên cạnh đường dành cho người đi bộ và biến khu vực này thành nơi kiếm được nhiều tiền. Do số lượng người đi bộ ngày càng tăng, đường dành riêng cho người đi bộ rộng rãi cùng với những khu vực ngồi ở các bậc thấp hơn làm cho không gian chung ở phía ngoài tòa nhà trở nên hấp dẫn hơn đối với những ai đi mua sắm.

Trước kia, thành phố New York đã thông qua một đạo luật về việc thưởng ưu đãi thuế cho những ai có khả năng phát triển những khu đất chưa được sử dụng triệt để trở thành các khu chung cư. Việc ưu đãi thuế này được áp dụng trong vòng 10 năm và Trump đã tận dụng cơ hội này để xây dựng những khu chung cư sang trọng và điều này giúp ông có thể dễ dàng bán được những căn hộ với giá cao. Các nhà đầu tư nhỏ nên học tập Trump trong việc nắm bắt thông tin về những ưu đãi của chính phủ trong việc phát triển hay cải tạo khu đất. Đôi khi tận dụng được những lợi thế từ chính sách ưu đãi thuế hoặc những chính sách ưu đãi khác sẽ giúp anh có được nhiều lợi nhuận trong quá trình đầu tư của mình.

Ý tưởng về một tòa nhà chung cư có nhiều chức năng sử dụng giống như Trump đã tưởng tượng ra không được những người cho vay thế chấp truyền thống - những người vốn có bản chất bảo thủ - chấp nhận. Với mối quan hệ rộng, Trump biết rằng Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Equitable rất muốn đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh mà trong đó họ phải có được một chút ít quyền sở hữu. Tôi đàm phán để lập một dự án liên doanh giữa Trump và Equitable, trong đó Equitable đồng ý đầu tư số tiền cần thiết để xây dựng Tháp Trump. Đổi lại, Equitable sẽ nhận lại toàn bộ số tiền mà họ đã đầu tư cộng thêm lãi suất từ việc bán từng khu chung cư. Do đó, Trump và Equitable mỗi bên sẽ nhận được 50% lợi nhuận. Nhưng Equitable đã mắc phải sai lầm trong quá trình thương lượng. Equitable có một nội quy là luật sư hay hãng luật nào đại diện cho Trump hay Equitable trong quá trình lập bản dự án liên doanh sẽ không được phép tham gia tiếp công việc kinh doanh. Khi tôi nói với Trump về điều kỳ lạ này, Trump nói: “George, nếu ông không thể làm luật sư trong dự án này thì tôi sẽ huỷ bỏ việc thương lượng với Equitable”. Mặc dù tôi thực sự đánh giá cao sự chung thuỷ của Trump đối với tôi nhưng tôi đáp lại: “Donald, với việc hợp tác cùng Equitable, ông có thể thu hồi toàn bộ vốn đầu tư ngay lập tức, ông chả đang cần tiền để xây dựng đó sao, và ông có thể hưởng 50% lợi nhuận, đừng bỏ qua cơ hội tốt này. Tôi vẫn sẽ là luật sư của ông trong những dự án tiếp theo”. Khi bản hợp

đồng với Equitable được ký kết xong, tôi nghĩ tôi không còn liên quan gì đến Tháp Trump nữa. Nhưng tôi đã nhầm.

Sau khi tôi không còn là luật sư của Trump trong Tháp Trump nữa, Leonard Kandell gọi điện cho tôi và nói: “George, tôi muốn ông là luật sư của tôi và ông sẽ đứng ra giải quyết tất cả các vấn đề về mặt pháp lý cho tôi”. Tôi đáp: “Ông phải hỏi Donald xem liệu ông ấy có chấp thuận không” Kandell nói: “Tôi đã hỏi”. Tôi hỏi: “Ông đang có một luật sư giỏi, tại sao ông lại cần tôi”. Kandell trả lời: “Khi ông đàm phán và phác thảo hợp đồng cho thuê đất, tôi đã quan sát ông. Ông không chỉ là một luật sư mà ông còn biết hoạt động kinh doanh bất động sản. Ông đòi hỏi mức lương như thế nào thì tôi cũng sẽ đáp ứng”. Đó là cách mà tôi có Leonard Kandell là khách hàng của mình và mặc dù ông ấy đã mất cách đây nhiều năm nhưng tôi vẫn là người giải quyết các vấn đề liên quan đến bất động sản của gia đình ông cho đến tận bây giờ.

Trump tiến hành xây dựng tòa nhà có nhiều chức năng sử dụng như ông đã tưởng tượng. Mục đích của tòa nhà này là tạo ra được giá trị lớn nhất dựa trên kiểu kiến trúc ba tầng với ba cấp độ sở hữu khác nhau. Các cửa hàng bán lẻ ở sáu tầng dưới cùng với đường dành cho người đi bộ chung đã tạo ra khu vực buôn bán sầm uất và điều này đã giúp tòa nhà thu hút được mọi người. Kiểu kiến trúc trên còn tận dụng tốt được không gian của các tầng bởi vì các tầng ở phía dưới có tầm nhìn rất hạn chế. Trong Tòa nhà Trump, khu vực văn phòng từ tầng 4 đến tầng 26 ở địa chỉ Đại lộ số 5 danh tiếng cùng với dịch vụ tiện ích sẽ được cho thuê. Và nơi đây cũng là trụ sở cơ quan của Trump nơi Trump và tôi làm việc. Liên doanh Trump-Equitable có quyền sở hữu tất cả các tầng dưới tầng 27 và sẽ nhận được toàn bộ số tiền cho thuê những tầng đó. Từ tầng 27 đến tầng 68 là tầng mà mọi người đều ao ước bởi vì đây là những tầng có không gian thoáng đãng, sang trọng với tầm nhìn về phía Công viên Trung tâm và Manhattan.

Trước khi khởi công xây dựng, Trump đã gặp một khó khăn khác. Trước khi kế hoạch xây dựng tòa nhà được đệ trình lên Bộ Xây dựng xin cấp giấy phép, các kiến trúc sư đã thông báo với Trump độ rộng cần thiết của đường dành cho người đi bộ qua Tháp Trump đòi hỏi phải đặt xà ở góc phân chia với mảnh đất của Kandell. Trump gọi điện cho tôi, vì tôi là luật sư mới của Kandell, để thông qua tôi nhận được sự chấp thuận của Kandell cho phép đặt xà ở khu vực cần thiết. Tôi nói chuyện với Len Kandell, Kandell hỏi tôi: “George, việc làm này có làm mất giá trị mảnh đất của tôi không?” Tôi đáp: “Không Len ạ, khu vực mà Donald cần chỉ là 38 feet dưới mặt phố và chỉ chiếm một diện tích nhỏ trong khu đất của ông thôi”. Len nói: “Hãy nói với Donald, tôi cho không ông ta đó”. Tôi nói với Donald ông hãy cứ tiếp tục công việc của mình. Nhưng khi kế hoạch xây dựng tòa nhà được Bộ Xây dựng phê chuẩn thì họ nhất định rằng vỉa hè chung phải được để lại rộng hơn nếu không thì họ sẽ không chấp nhận quyền sử dụng đất

được chuyển từ người khác mà Trump có được và do vậy Trump sẽ không được phép xây dựng tòa nhà tới độ cao mà ông ấy muốn. Tôi nhận được một cú điện thoại nữa từ Donald, Donald muốn có được sự chấp thuận của Kandell để có thể đặt toàn bộ xà lên khu đất của Kandell. Tôi nói với Donald đây là một yêu cầu hoàn toàn khác nhưng tôi sẽ nói với Kandell về điều này. Khi tôi nói với Kandell những gì Donald muốn, Kandell một lần nữa hỏi tôi: "George, việc làm này có làm mất giá trị mảnh đất của tôi không?" Tôi trả lời: "Vâng, nhưng không nhiều lắm". Len nghĩ trong giây lát và nói: "Tôi có thể đòi Donald phải trả 1 triệu đô la hoặc 1,5 triệu đô la cho quyền sử dụng này nhưng ông ấy khá tốt và sòng phẳng với tôi nên tôi sẽ không đòi hỏi ông ấy gì cả". Tôi nói với Len việc trao quyền sử dụng của mình cho ông ấy sẽ khiến cho ông ấy gặp một số trục trặc với những người cho ông ấy vay thế chấp và nếu việc này xảy ra thì ít nhất Trump nên trả khoản chênh lệch giữa lãi suất mà Kandell thế chấp hiện nay với lãi suất thế chấp thay thế. Kandell nói: "Được, ông hãy nói với Kandell rằng tôi chấp thuận điều đó". Khi tôi gọi điện cho Trump, tôi tò mò muốn biết xem liệu Trump sẵn sàng trả bao nhiêu để có được sự chấp thuận của Kandell. Vì vậy, tôi gọi điện cho Trump và nói với giọng châm chọc: "Donald, ông Len sẽ chấp thuận đề nghị của ông nhưng ông sẽ mất một khoản tiền lệ phí". Trump hỏi tôi: "Bao nhiêu?", tôi hỏi lại ông ấy: "Ông có thể trả 1 triệu không?" Không chần chừ, Trump đồng ý ngay. Tôi tiếp tục: "Hai triệu có được không?" Donald đáp: "Đây là một cái giá cao để có được quyền xây dựng trên đất của người khác nhưng nếu Kandell cứ nhất định mức giá như vậy thì tôi sẽ đồng ý". Tôi lại hỏi thêm: "Nếu tôi không thuyết phục Kandell với giá thấp hơn 3 triệu đô la thì ông có chấp thuận không?" Khi nghe mức giá đó, Trump nổi giận: "Thật là quá đáng, cứ như là ăn cướp vậy. Tôi sẽ xây Tháp Trump mà không cần có quyền xây dựng trên đất người khác này". Tôi nói chặn lại: "Donald, George đây, tôi không phải là lính mới. Cái cột trụ mà ông muốn đặt trên mảnh đất của Len sẽ chống đỡ cho góc của toàn bộ tòa nhà. Đừng nói với tôi là ông không cần chúng. Nếu tôi không thể thuyết phục Kandell giảm tiền thì ông có chịu chi 3 triệu đô la không?" Sau một hồi cần nhằn, Donald miễn cưỡng chấp thuận cái giá 3 triệu đô la nhưng ông nói rằng ông rất tức giận vì Kandell vẫn khăng khăng đòi mức giá đó. Khi tôi thú nhận rằng Kandell đồng ý cho không quyền xây dựng trên mảnh đất của mình cho Trump thì Trump sướng điên lên. Trump hỏi tôi: "Tại sao Len lại làm điều đó?" Tôi trả lời rằng Kandell thấy ông đối xử khá tốt với ông ấy khi ông ấy lập hợp đồng cho thuê có lợi cho đôi bên và ông ấy luôn coi Donald là bạn. Như vậy, với khả năng tạo dựng được mối quan hệ tốt, Trump đã tiết kiệm được khoản tiền 3 triệu đô la.

Như tôi đã đề cập ở trên, khi Tháp Trump được hoàn thành năm 1983 thì pý tưởng về một tòa nhà có nhiều tính năng sử dụng như Tháp Trump là điều khá mới mẻ. Chỉ có Tháp Olympic - nằm ở Đại lộ số 5 và Đại lộ số 51 - một vị trí có thể so sánh được với vị trí Tháp Trump, là được

xây dựng với cùng ý tưởng trên đó là tạo ra nhiều tính năng sử dụng cho tòa nhà. Việc xây dựng Tháp Olympic này khá thành công nhưng tất nhiên Tháp Trump vẫn tốt hơn. Xét về mặt kiến trúc, Trump đã tạo ra được nét độc đáo cho tòa nhà này. Bằng cách tạo ra mặt tiền hình góc cạnh, ông đã giúp các phòng có thêm ánh sáng và có tầm nhìn đẹp hơn khi nhìn từ hai phía so với những phòng chỉ có một cửa sổ thường thấy ở những tòa nhà có mặt tiền hình phẳng. Kiểu cấu trúc này cũng cho phép ông trồng được nhiều cây đẹp ở giữa phía trên của mặt tiền. Tháp Olympic nhìn ra thánh đường St. Patrick còn Tháp Trump nhìn ra những thảm cỏ trong Công viên Trung tâm. Với khả năng quan sát nhanh nhạy, Trump đã cho xây dựng thác nước cao bảy tầng độc đáo dựa vào đá cẩm thạch màu hồng ở phía ngoài của tòa nhà, một không gian thoáng đãng nhờ có hàng cây và những viên đá cẩm thạch trang nhã bao quanh. (Trump đã để dành những mảnh kính hình thoi của Italia vì ông muốn tất cả đá cẩm thạch đặc biệt được sử dụng trong Tháp Trump này đều hài hòa với nhau.) Chúng ta không thể nghi ngờ tầm nhìn rộng của Trump nhưng đầu tư vào Tháp Trump liệu có phải là một quyết định đúng đắn? Điều này phụ thuộc vào việc Trump phải tìm được khách mua cực kỳ giàu có để bán cho họ những căn hộ sang trọng. Do nhìn thấy được một thực tế là có rất nhiều người muốn một tòa nhà độc đáo, lý thú nên Trump đã thành công với bất động sản của mình.

Một kiệt tác về marketing - hiểu được sức hấp dẫn sẽ khiến mọi người đổ xô vào

Khi xây dựng Tháp Trump, Donald đã tạo ra được một thị trường buôn bán bất động sản những khu vực dành cho các hộ gia đình cực kỳ sang trọng ở Manhatan mà thị trường này chưa từng tồn tại trước đó. Ông đã nhìn thấy trước và tin tưởng rằng một số tầng lớp như những người nổi tiếng, những nhà tỷ phú, giám đốc cấp cao của các tập đoàn lớn, những người nước ngoài quyền cao chức trọng và một số người khác có thể chi số tiền nhiều hơn để có được sự tiện nghi trong khu tòa nhà sang trọng cách văn phòng làm việc của họ một quãng đường đi bộ và trong một khu vực buôn bán danh tiếng nhất ở trung tâm Mahattan. Tháp Trump ở vị trí có giá trị và lý tưởng nhất trong thành phố, ở Đại lộ số 5 và Phố số 57. Với việc sử dụng một trong những chiến lược đầu tư bất động sản ưa thích của mình, Trump đã tạo ra được những nét mới cho vị trí vốn quan trọng nhất này.

Ông đã dám mạo hiểm để thực hiện ước vọng của mình và liều lĩnh đầu tư vào một thị trường hoàn toàn mới lạ mà trước đó không ai đủ can đảm lao mình vào. Trump biết rằng có những người sẵn sàng trả 250.000 đô la để có được một chiếc Rolls Royce (mặc dù đó chỉ là một chiếc xe) bởi vì danh tiếng và đẳng cấp sẽ đến với những người nổi tiếng và những người giàu có khi họ lái xe Rolls. Con người ta ai cũng thích người khác biết mình có nhiều tiền mà không cần phải nói rõ về điều đó. Mọi người sẽ biết họ có nhiều tiền vì họ đi xe Rolls Royce và sống trong

tòa Tháp Trump. Nếu bạn sở hữu một chiếc Rolls Royce, mọi người sẽ nghĩ rằng bạn giàu có. Tương tự như vậy, nếu bạn là chủ sở hữu một căn hộ ở Tháp Trump thì điều này cũng đồng nghĩa với việc bạn là người giàu có. Mọi người đều biết rằng chủ nhân của những căn hộ ở Tháp Trump đã phải trả số tiền lên đến 20 triệu đô la - một cái giá cao hơn rất nhiều so với giá của những căn hộ có cùng quy mô ở những khu vực lân cận. Mọi người cũng nhận thấy được giá trị to lớn khi sở hữu một căn hộ trong Tháp Trump. Sở hữu một căn hộ trong tòa nhà 5 sao này đồng nghĩa với việc bạn sẽ có được sự tự do, sự độc đáo và sự thoải mái, dễ chịu. Điều này được coi là nét đặc trưng Trump.

Với phong cách mang tính tiên phong điển hình, Trump đã chớp lấy thời cơ tạo ra sản phẩm mới cho thị trường mà không ai dám thâm nhập vào đó. Trump tin tưởng rằng thị trường này sẽ tồn tại và những người giàu có sẽ lũ lượt kéo đến tòa nhà đẹp mắt của ông… Ông cũng tuyên bố: “Tôi sẽ bán khu vực dành cho các hộ gia đình với giá cao hơn giá của bất cứ ai. Tôi sẽ bán 1.000 đô la cho mỗi foot vuông trong khi đó những ông chủ của những khu chung cư tương tự phải nỗ lực chỉ để bán với giá 600 đô la mỗi foot vuông”. Một số người cho rằng Trump điên rồ và lời dự đoán kỳ quặc này sẽ không bao giờ trở thành hiện thực. Cuối cùng, Trump cũng bán được với giá 1.000 đô la; 1.200 đô la đôi khi là 1.500 đô la cho mỗi foot vuông. Những khu vực dành cho hộ gia đình ở bất kỳ vị trí nào mà không có tên tuổi của Trump đều không thể bán được với giá xấp xỉ như thế. Chúng không thể có được sự lôi cuốn như vậy. Chúng không thể có sự hấp dẫn khiến người ta đua nhau đổ xô vào.

Việc kết hợp những căn hộ sang trọng với những khu vực bán hàng, không gian văn phòng trong cùng một tòa nhà đã khiến cho Tháp Trump thành công về mặt tài chính bởi vì Tháp Trump đã tối đa hóa được giá trị của mỗi khu vực trong tòa nhà. Thông thường, xét về mặt tài chính, việc kết hợp khu thương mại, khu văn phòng, khu vực dành cho các hộ gia đình trong một tòa nhà là việc làm không khả thi. Nhưng bằng cách kết hợp vị trí hết sức thuận lợi, khả năng quan sát tốt và kiến trúc gây ấn tượng sâu sắc, Trump đã vững tin rằng ông có thể cho thuê và bán trên mỗi foot vuông với giá cao hơn bất cứ ai ở trong thành phố này. Và ông đã làm được điều đó!

Bốn kỹ năng làm kinh ngạc khách mua và khách thuê bất động sản

Bây giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu những nhân tố đặc biệt đã tạo ra nét đặc trưng, sự quyến rũ, uy tín cho Tháp Trump. Anh cũng sẽ xem xét các ví dụ để từ đó thấy được những nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng những kỹ năng cơ bản này để có được giá cao hơn so với giá thị trường cho bất kỳ bất động sản nào.

Hãy tạo ra sự khác biệt, nét đặc trưng cho bất động sản của bạn

Sự độc đáo, lộng lẫy, xa hoa là những đặc trưng của bất kỳ bất động sản nào của Trump mà mọi người đều có thể cảm nhận được khi bước chân vào. Một ví dụ tiêu biểu là thác nước cao 120 foot trị giá 7 triệu đô la được đặt tại sân gôn Westchester của Trump. Những ai đến đây chơi gôn đều có thể nhìn thấy thác nước này và thác nước này đã tạo ra một cảnh quan đẹp. Những người chơi gôn đứng lại ngắm nhìn và bàn tán về thác nước và ngay cả những người không chơi gôn cũng cố gắng có được cơ hội được tới sân gôn chỉ để nhìn ngắm thác nước. Đây là một trong những lý do giải thích tại sao người ta sẵn sàng trả 250.000 đô la để trở thành thành viên của Sân gôn Quốc tế Trump.

Bạn hãy tự hỏi mình: Bạn có thể thêm kiểu kiến trúc nào cho bất động sản của mình để khách mua và khách thuê có thể nhìn thấy chúng ngay từ cổng vào và hấp dẫn được họ. Những yếu tố chính tạo ra được giá trị cao ngất trời và tạo ra được nét đặc trưng cho Tháp Trump là:

1. Kiến trúc. Mặt tiền góc cạnh ở phía bên ngoài của tòa nhà khiến tầm nhìn tòa nhà cao hơn so với những tòa nhà có kiểu hình hộp điển hình. Với những đặc điểm độc đáo này, ở tất cả các vị trí của tòa nhà tầm nhìn sẽ từ hai phía thay vì một phía trực tiếp vốn có trong các tòa nhà bình thường có mặt tiền phẳng.

2. Thiết kế nội thất. Một thác nước cao bảy tầng chiếu sáng dựa vào bức tường cẩm thạch đẹp của Italia trong một không gian thoáng đãng được thiết kế một cách cẩn thận ở phía ngoài. Khách du lịch từ khắp mọi nơi trên thế giới đến đây để được chụp ảnh cảnh quan nơi đây - nét đặc trưng, độc đáo trong kiểu kiến trúc của Trump. Chi phí để xây dựng thác nước này rất tốn kém nhưng những ai đã từng bước chân vào tòa nhà này đều đã được nghe và thấy thác nước này. Chi phí bỏ ra để xây dựng thác nước này không thấm tháp với những gì mà thác nước này đã mang lại cho Tháp Trump.

3. Phong cảnh. Các lùm cây được tính toán để trồng trên năm tầng ở phía mặt tiền ở góc của tòa nhà ở Đại lộ số 5 và Phố 56.

4. Vị trí nhìn ra Công viên Trung tâm, ở trung tâm của quận buôn bán giàu có và quan trọng nhất ở Mỹ - của khu Manhattan.

Anh vừa thấy cách mà Donald Trump làm đối với bất động sản của mình, anh có thể hỏi: “Tôi có thể làm gì, với quy mô nhỏ hơn để tạo ra được nét đặc trưng, uy tín để có thể tối đa hóa giá trị cho bất động sản của mình?”. Bí quyết từ thực tế áp dụng cho bất kỳ quy mô nào của bất

động sản là anh hãy tạo ra sự nổi bật. Đó là giá trị được nhận thức. Chi phí cho việc làm này không tốn kém lắm nhưng anh phải nhận thức đây là việc làm có giá trị. Điều này có thể được thể hiện qua cách lựa chọn sử dụng những màu đặc sắc, trồng những loại cây ấn tượng, hoặc sự tiện nghi cho tòa nhà để khách hàng tiềm năng nghĩ rằng: "Đây quả là nơi thú vị để sống". Tất cả những điều này kết hợp với nhau tạo ra tâm lý mong muốn được sống ở đây của khách hàng.

Điều gì làm cho tòa nhà hấp dẫn? Có thể là những đồ đạc làm bằng đồng thau được đánh bóng kỹ hoặc những đường gờ ở cửa ra vào hoặc có thể là loại gỗ sử dụng cho cửa ra vào. Cũng có thể là dịch vụ bảo dưỡng kịp thời hoặc sửa chữa cửa sổ khi mọi người có nhu cầu. Chi phí này không quá tốn kém. Đây là những việc làm thông minh, mang tính sáng tạo bạn có thể áp dụng mà khách hàng có thể nhận thấy được.

Thiết kế phong cảnh để tạo ra ấn tượng nhìn

Bạn không nên coi thường việc làm đẹp cảnh quan phía ngoài. Ngay cả những nhà đầu tư nhỏ cũng nên thuê người thiết kế phong cảnh giỏi. Chi phí để thuê này cũng phải chăng. Chi phí này hoàn toàn xứng đáng với những gì họ làm cho bạn. Các nhà thiết kế có thể tạo ra cảnh quan gây được ấn tượng mạnh hơn cho khách hàng mà không cần chi phí bảo dưỡng. Họ cũng có thể lựa chọn việc trồng cây để nâng cao vị trí địa thế, kết cấu hoặc tận dụng tối đa quy mô khu đất. Thay vì tuỳ tiện trồng ba hoặc bốn bụi cây, bạn hãy xem xét kỹ lưỡng để cây trồng phải phù hợp với cảnh quan, dễ dàng chăm sóc và không mọc um tùm. Một nét chấm phá nhỏ trong kiến trúc điêu khắc hoặc một vòi nước nhỏ có thể khiến cho những khu vực có vấn đề về kiến trúc trở nên hấp dẫn hơn và đồng thời làm chệch hướng chú ý của mọi người. Thông thường, những mẫu điêu khắc cùng với những bụi cây được đặt đúng chỗ có thể biến khu vườn buồn tẻ trở thành nơi tham quan. Đường gạch hoặc đá dành cho người đi bộ với hàng cây xung quanh là một trong những đặc trưng quyến rũ khác của bất kỳ bất động sản nào.

Trump rất coi trọng việc làm đẹp cảnh quan. Tại Sân gôn Quốc tế Trump ở Florida, Donald đã cho trồng 2.000 cây và những cây này không hề nhỏ chút nào, chúng đều to - điều này đã tạo ra được ấn tượng về sự hùng vĩ và vẻ đẹp cho sân gôn. Tại đây còn có hàng trăm bụi cây được trồng trên hoặc xung quanh sân golf. Cả thảy hơn 1,3 triệu mét khối đất được sử dụng tối đa cho việc trồng cây (khoảng 144.500 xe tải chở đầy đất.) Trump đã nâng độ cao của điểm phát bóng thứ 18 lên 80 feet, khiến cho nó trở thành điểm cao nhất ở quận Palm Beach County. Trump đã khiến khu đất này thành sân gôn tuyệt đẹp. Đây là cách mà Trump làm. Ông đã tạo ra được những công trình độc đáo và khác biệt với những công trình khác.

Bạn không cần phải trồng 2.000 cây trên khu đất của mình nhưng bạn có thể tìm cách tạo ra sự nổi bật cho cảnh quan của mình. Các nhà thiết kế phong cảnh có thể thiết kế được mọi loại diện tích đất. Hãy chọn người thiết kế có triển vọng tốt và là người thực sự muốn công trình của mình thành công. Nếu bạn thuê người thiết kế giỏi, bạn có thể tiếp tục hợp tác với họ trong những dự án sau. Để thuyết phục được họ, bạn có thể nói: “Ông hãy nhìn xem, đây là tòa nhà gồm bốn khu tôi vừa mua được lần đầu tiên, tôi đang có ý định mua thêm sáu khu nữa và tôi muốn ông là người thiết kế chúng toàn bộ”. Nếu bạn làm cho những người thiết kế phong cảnh hứng thú với những công trình xây dựng tương lai thì họ sẽ có động lực để có thể làm được những việc phi thường.

Khi nhìn thấy tòa nhà từ phía ngoài, những người chủ tiềm năng cho rằng đây là khu vực đẹp để sinh sống hoặc làm việc thì phần bên trong phải là nơi khiến cho họ đưa ra quyết định mua/thuê tòa nhà.

Hãy mang đến cho khách hàng chất lượng tốt nhất

Nguyên tắc chính ở đây là “Hãy đầu tư tiền vào những nơi mà khách hàng dễ dàng nhìn thấy”. Ví dụ, Trump mua những chiếc ghế ở tiền sảnh đắt tiền hơn so với những chiếc ghế ở các phòng bên trong. Ông sẵn sàng chi 15.000 đô la mua mấy món đồ đạc để ở trụ sở câu lạc bộ của Mar-a-Lago, câu lạc bộ Palm Beach County của ông bởi đây là nơi mà mọi người sẽ nhìn thấy. Trump cố gắng sử dụng mọi cách để có thể thu hút mọi người tới những khu vực sang trọng và khẩu hiệu của ông là “Đầu tư vào những nơi mà khách hàng dễ dàng nhìn thấy”.

Những nhà đầu tư bất động sản cần tự hỏi mình: “Tôi có thể làm gì với mảnh đất của mình để tạo ra sự khác biệt so với của người khác”. Câu trả lời là hãy cố gắng tránh làm những việc thông thường và phải đem lại cho khách mua hay khách thuê nhiều hơn những gì họ mong đợi. Bạn có thể làm được điều này bằng những cải tạo nhỏ nhưng phải gây được ấn tượng cho bất động sản của mình. Điều này đòi hỏi bạn phải có tầm nhìn, tính sáng tạo và phải có khả năng nhìn thấy điều gì sẽ gây ấn tượng cho khách hàng. Nếu bạn không có trực giác tốt, bạn có thể thuê một kiến trúc sư hoặc một nhà thiết kế làm việc cho mình nhưng bạn phải nói rõ cho họ biết họ sẽ tiến hành công việc như thế nào trong giới hạn ngân sách của bạn. Trump đã tìm ra cách bán được những căn hộ với giá chưa từng được biết tới, 1.000 đô la, hoặc hơn cho mỗi foot vuông trong khi đó những người khác đã phải cố gắng mới có thể bán được với giá 600 đô la. Bạn hãy tự hỏi mình kiểu kiến trúc, thiết kế nào tôi có thể áp dụng để xây dựng hoặc cải tạo lại bất động sản của mình để khách hàng mong muốn được sở hữu nó hơn bất kỳ bất động sản cùng quy mô ở khu vực xung quanh? Khi bạn tập trung suy nghĩ, bạn sẽ tìm ra được câu trả lời.

Sẵn sàng trả tiền nhiều hơn cho những chi tiết mà nhiều người phê phán khi xây dựng hoặc cải tạo tòa nhà của bạn, những người có óc thẩm mỹ phải giữ được quan điểm của mình để lôi kéo những người phê phán mình về phía mình và gây ấn tượng đối với họ, ví dụ thông qua cách xây dựng rộng. Không gian thoáng đãng luôn luôn gây được ấn tượng. Ví dụ, khu vực dành cho các hộ gia đình ở phía trên trong Tháp Trump có trần cao hơn rất nhiều so với trần thông thường, điều này khiến cho cả khu nhà trông có vẻ rộng rãi hơn và do vậy làm tăng giá trị cho tòa nhà. Bạn hãy cố gắng tạo ra trần nhà cao hơn trong dự án của mình nếu ngân sách cho phép.

Nguyên tắc khác khi đầu tư tiền vào lối ra vào hoặc những không gian quan trọng chung đó là: "Đừng đầu tư tiền vào những nơi mà mọi người không nhìn thấy". Đừng xây dựng hai xà trong khi một xà đã là đủ. Trump sẵn sàng chi tiền nhiều cho những chỗ mà mọi người sẽ nhìn thấy. Bạn sẽ không đạt được điều gì khi chi tiêu quá nhiều tiền vào những khu vực mà mọi người không để ý. Ví dụ, nếu có hai phương pháp xây dựng khác nhau, cả hai đều có thể hoàn toàn chấp nhận được khi xét trên quan điểm kỹ thuật và mọi người không để ý khu vực này thì tại sao bạn lại chọn phương pháp xây dựng tốn kém hơn?

Phòng bếp và nhà tắm quyết định việc thỏa thuận mua bán, cho thuê

Nếu bạn đang xây dựng hay cải tạo khu vực dành cho hộ gia đình, tất cả các chủ thầu giỏi đều biết rằng khi đứng trên cương vị là người sử dụng, bếp và nhà tắm là những phòng quan trọng nhất trong một căn nhà hay căn hộ. Khi đầu tư thêm tiền vào khu bếp hoặc nhà tắm thì bạn sẽ có được giá cho thuê hay giá bán cao hơn. Khi bạn hà tiện đầu tư vào phòng bếp và nhà tắm thì bạn sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút những khách hàng thượng lưu. Ngôi nhà hay căn hộ bán được nhiều hay ít đều phụ thuộc vào hai phòng này, chứ không phải những phòng khác, không phải phụ thuộc vào phòng ngủ. Điều đầu tiên mà khách mua nhà mong muốn đó là phòng bếp và phòng tắm phải hấp dẫn, quyến rũ. Trong ngành kinh doanh bất động sản có câu như sau: Khi đàn ông và đàn bà nghĩ đến chuyện mua nhà, điều đầu tiên mà đàn bà quan tâm là phòng bếp và phòng tắm còn đàn ông quan tâm đến số tiền thế chấp phải trả là bao nhiêu.

Đối với phòng bếp, bạn hãy chú ý lắp đặt đá granite, stalistone tốt nhất hoặc những vật liệu lát bề mặt rắn chắc như corian hoặc avonite. Việc lắp đặt này tốn kém nhưng nó sẽ rất bắt mắt và tăng thêm giá trị nhận thức từ khách hàng. Quy mô, màu sắc và vị trí của các thiết bị là những điểm đặc biệt mà bạn phải hết sức chú ý nếu như muốn bán được nhà/căn hộ. Tủ lạnh gắn tường hiệu Sub-Zero thay vì hiệu Kenmore có thể ảnh hưởng đến quyết định mua của khách hàng. Đừng hà tiện đầu tư vào chạn bát đĩa và tủ bếp. Bạn muốn khách hàng tiềm năng nghĩ rằng "Tôi có thể sinh hoạt và làm việc ở trong bếp. Nó rất đẹp và nó có mọi thứ mà tôi cần".

Khi nhắc đến phòng tắm, hãy cố gắng tạo ra phòng tắm rộng rãi trong điều kiện có thể. Hãy đầu tư thêm tiền vào gương tắm, bộ đèn. Nếu có thể, bồn tắm nên được thiết kế ở nơi có mạch nước ngầm phụt lên. Việc kết hợp màu sắc nhã nhặn và khoảng không gian rộng rãi là cần thiết.

Một điểm quan trọng mà bạn cũng nên chú ý đó là những chiếc tủ gắn tường như giá để giày dép hoặc những giá sách có thể điều chỉnh. Hãy luôn tự hỏi mình: "Tôi có thể đầu tư tiền vào bộ phận nào để xây dựng hoặc cải tạo tòa nhà của mình mà có thể tạo ra được ấn tượng đậm nét nhất?" Khi bạn đã có câu trả lời, hãy đầu tư tiền của vào những khu vực đó.

Lawrence Welk và việc trải thảm trị giá 50 đô la trên một yard (1 yard = 0,914 m)

Đây là một ví dụ điển hình của một nhà đầu tư bất động sản, người đã sử dụng "nét đặc trưng Trump" vào bất động sản của mình và giành được kết quả rất tốt. Tôi có một người bạn ở Los Angles, người đã kết hôn với giám đốc phụ trách khu vực dành cho các hộ gia đình của một trong những tòa nhà của Lawrence Welk vào cuối thập niên 1970. (Nếu bạn còn trẻ thì hãy nhớ Lawrence Welk là người có show diễn truyền hình riêng hoạt động trong vòng 17 năm từ thập niên 1970 đến thập niên 1980.) Kiếm được lợi nhuận khổng lồ từ những show diễn này, Welk đã đầu tư mạnh vào bất động sản phía nam California, bao gồm cả Tháp Champagne - một tòa nhà cao tầng độc đáo nhìn ra bến tàu Santa Monica và Thái Bình Dương. Welk đã mua một tòa nhà gồm 20 khu ở khu vực gồ ghề của phía nam trung tâm Los Angeles. Trong khi đó, vợ ông, bà Peggy, giám đốc Tháp Champagne có trách nhiệm thay thảm bằng những tấm khách đến thuê Tháp Champagne chọn được sau khi họ rời khỏi Tháp. Việc thay thế những tấm thảm này rất tốn kém vì những tấm thảm có chất lượng hàng đầu này trị giá 50 đô la một yard nhưng lại rất hiếm khi được sử dụng. Vì vậy, bạn tôi đã mua những tấm thảm từ vợ của ông (với giá thị trường cho những tấm thảm đã dùng rồi là 1 đô la một yard vuông) và trải trong tòa nhà của ông. Bây giờ chúng ta hãy phân tích sâu hơn một chút, việc tấm thảm "Berber-like" bằng nhung được trải ở những căn hộ giống như khu ổ chuột khiến cho những người sống trong khu vực xung quanh này đồn đại nhiều về tòa nhà này. Giám đốc khu vực dành cho các hộ gia đình đã phải lập danh sách cho những người sống ở những khu vực xung quanh chờ thuê - những người đã từng nghe nói đến việc trải thảm và muốn được sống ở đó. Bạn của tôi đã cho thuê được với giá cao hơn và hiếm khi tòa nhà rơi vào tình trạng còn nhiều phòng trống, tất cả đều bởi vì những tấm thảm khác thường. Điều này cũng phát huy tác dụng nếu bạn cải tạo lại toàn bộ tòa nhà nhưng với chi phí bỏ ra rất khiêm tốn. Bài học ở đây là hãy tìm ra cách thức đầu tư có hiệu quả để gây ấn tượng khách mua và khách thuê. Bạn có thể bỏ ra chi phí cao so một chút với đối thủ cạnh tranh nhưng nếu việc làm này giúp bạn bán hay cho thuê với giá cao hơn thì

nó cũng đáng đồng tiền bỏ ra.

Cảnh báo: Đừng bao giờ quên tập trung vào những điểm mấu chốt khi bạn đầu tư. Có thể bạn sẽ mất kiểm soát và chi quá nhiều tiền cho việc nâng cấp, cải tạo mặc dù trong thực tế hầu hết các nhà đầu tư bất động sản không đầu tư đủ. Điều quan trọng là bạn phải lập bảng tính liệt kê tất cả những dự toán về chi phí, bạn sẽ nhận được gì từ bất động sản này, thời gian nắm giữ cổ phần có thể, việc xây dựng hay công tác marketing cho tòa nhà. Sau khi xem xét tất cả những khoản mục trên, bạn hãy tính toán cẩn thận lợi tức có được. Bạn hãy lấy số trung bình giữa lòng nhiệt tình và thực tế tài chính trong dự án, nếu kết quả thu được đáp ứng được sự mong chờ của bạn thì hãy tiến hành dự án.

Tìm hiểu phong cách sống của khách mua và khách thuê

Trước khi tiến hành bất kỳ dự án kinh doanh bất động sản nào, bạn phải quyết định cái gì phù hợp với dự án này. Bạn phải tự mình làm quen với khu vực xung quanh, lối sống và thu nhập của những người bạn đang có ý định bán hay cho thuê. Để đạt được điều này, bạn phải nghiên cứu và tìm hiểu về khách hàng tiềm năng càng nhiều càng tốt: Đi vận động cho các dự án khác trong khu vực; nói chuyện với những người môi giới sống bằng nghề bán hoặc cho thuê nhà. Nếu bạn đóng vai là khách thuê hoặc khách mua tiềm năng thì những người môi giới này sẽ cung cấp hàng loạt thông tin và bạn có thể chọn ra được những thông tin cần thiết. Hãy tìm ra những tiện ích mà những người hoạt động trong lĩnh vực bất động sản khác đã đem lại cho khách hàng. Khi thiết kế Tháp Trump thành khu chung cư sang trọng, Trump đã phát hiện một thực tế là rất nhiều giám đốc điều hành quan trọng trong tất cả những tập đoàn lớn đều được trả lương cao và nhiều ngôi sao màn bạc, những người nổi tiếng muốn một tòa nhà có danh tiếng nằm ở vị trí quan trọng. Họ sẵn sàng trả thêm tiền để mua/thuê những tòa nhà này. Chủ nhân của những căn hộ này thường đi nhiều nơi và họ coi đây là nhà của giám đốc nước ngoài đến từ châu Âu hay châu Á muốn một nơi ở có vị trí thuận tiện để họ có thể tiếp đón khách trong một môi trường sang trọng và thoải mái. Tọa lạc tại Phố 56 và Đại lộ số 5, cách một quãng phố tới tất cả các tòa nhà chính ở Manhattan, Tháp Trump quả là có một vị trí lý tưởng. Họ có thể mua trong khu vực dành cho hộ gia đình dưới tên công ty và sử dụng làm trụ sở giao dịch khi họ ở trong thành phố. Tháp Trump mang lại nhiều tiện ích cho người dân sống ở đây như suối nước khoáng đẹp, thiết bị tập thể dục, dịch vụ khuân vác, thang máy phục vụ riêng, có người gác cửa 24/24h - những người có nhiệm vụ ra hiệu cho taxi dừng lại, đóng gói hàng và gọi bạn khi xe bạn đến. Những nhà đầu tư nhỏ có thể áp dụng những dịch vụ này với quy mô khác nhau và bằng cách làm này họ có thể đem đến những tiện ích đặc biệt để lôi cuốn, bán/cho thuê bất động sản của mình cho khách hàng.

Sử dụng thuật phong thuỷ để gia tăng giá trị cho bất động sản

Đây là trường hợp minh hoạ cho tầm quan trọng của việc tìm hiểu phong cách sống của khách hàng. Tháp Quốc tế Trump ở khu Columbus của ở thành phố New York có thể là ví dụ điển hình trong trường hợp này. Trong quá trình lập dự án, Trump biết rằng người châu Á có thể là những khách mua tiềm năng và tòa nhà ông đang xây dựng nên đáp ứng được những mong chờ của họ. Vì vậy ông đã nhờ các chuyên gia phong thuỷ tư vấn việc thiết kế tòa nhà. Thuật phong thuỷ là triết lý của người Trung Quốc cổ về mối quan hệ giữa các cá nhân với môi trường xung quanh. Đây là chuẩn mực nhằm tạo được môi trường lý tưởng để sống và làm việc. Và điều quan trọng là triết lý này chỉ ra được những dấu hiệu tốt và những dấu hiệu xấu, và cách thiết kế nào có thể hòa hợp được tự nhiên với môi trường xung quanh. Người dân châu Á tuân theo thuật phong thuỷ. Họ sẽ không mua tòa nhà nào nếu quy tắc về thuật phong thuỷ bị vi phạm. Sau khi phân tích, các chuyên gia phong thuỷ đã nói với Trump rằng một số mặt của tòa nhà không tuân theo thuật phong thuỷ. Dựa vào những lời nhận xét trên, Trump đã thiết kế lại vị trí cổng vào của tòa nhà để tạo sự hài hòa với khu vực xung quanh. Trump đã nhờ các chuyên gia phong thuỷ cầu trời phù hộ cho tòa nhà trong một buổi lễ đặc biệt và thông qua giới truyền thông châu Á, Trump muốn mọi người biết đến việc làm này của mình. Chính thực tế rằng Trump quan tâm đến văn hóa châu Á, giành nhiều thời gian và tiền của vào đó đã thu hút người dân châu Á đến tòa nhà này. Sự nhạy cảm của Trump trong việc đáp ứng những yêu cầu đặc biệt của người dân châu Á là một điều đáng học tập.

Nắm bắt được cái gì khách hàng sẽ sẵn sàng bỏ tiền ra và cái gì không

Khả năng khách hàng dám sẵn sàng trả thêm chủ yếu phụ thuộc vào vị trí và loại dự án bất động sản mà bạn đang đầu tư. Ví dụ, nếu bạn đang tân trang lại cho tòa nhà, bạn có thể vận động cho những tòa nhà tương tự như tòa nhà của bạn trong khu vực để tìm xem người ta đang mang đến cái gì được coi là "tiêu chuẩn tòa nhà" và giá cho thuê thông thường có thể là bao nhiêu. Với loại dự án này, những thứ được coi là tiêu chuẩn tòa nhà có thể là tấm thảm, bức tranh, dụng cụ bếp, tủ chén bát, bộ phận điều hòa, truy cập vô tuyến bằng ăng-ten, dây cáp hay vệ tinh hay bộ đèn… Nếu bạn không dám chắc rằng khách thuê sẽ trả thêm tiền cho những thiết bị được gọi là tiêu chuẩn tòa nhà này thì tôi nghĩ bạn nên để cho khách thuê có quyền lựa chọn những thiết bị xịn và anh sẽ nhận được mức giá cho thuê cao hơn. Ví dụ, tủ lạnh theo tiêu chuẩn tòa nhà có thể có công suất là 17,5 cu. fi nhưng khách hàng có quyền lựa chọn những tủ lạnh có công suất cao hơn. Mặt của tủ bếp theo tiêu chuẩn có thể được dán Formica hoặc những chất liệu tương tự. Khách hàng cũng có thể lựa chọn granite, ngói gốm hoặc những vật liệu có bề mặt rắn chắc như Corian hoặc Stilestone, những chi phí thêm này sẽ bị tính vào giá

thuê.

Trong bất kỳ vụ thương lượng bất động sản nào, điều quan trọng là bạn phải xác định được khách hàng mục tiêu của mình và phải tập trung sự chú ý vào việc cung cấp chỗ ở cho họ. Nếu bạn nhắm tới những gia đình trung lưu và anh lựa chọn cung cấp những tiện ích tiêu biểu của tầng lớp trung lưu nhằm phục vụ cho những người có thu nhập cao hơn thì bạn sẽ không thu được khoản phụ phí nào cả. Tuy nhiên thực tế cho thấy hầu hết mọi người với mức thu nhập khác nhau sẵn sàng chấp nhận trả thêm tiền để có được sự sang trọng. Mặc dù bạn có thể nhắm tới khách mua có thu nhập trung bình nhưng bạn cũng nên xác định việc đầu tư thêm những thiết bị này phải có hiệu quả và phải hấp dẫn khách hàng, khiến cho họ sẵn sàng trả thêm tiền. Những người có đủ khả năng chi trả cho dịch vụ sang trọng có thể được hưởng thêm những tiện ích như dịch vụ an ninh tăng cường, dịch vụ người gác cửa 24/24h, camera mạch đóng, khu vực ra vào được khóa cổng hoặc có người gác. Đây là những thứ mà khách hàng ca ngợi như có giá trị gia tăng. Một điều không may là khoảng cách giữa gia đình có thu nhập thấp, thu nhập trung bình và thu nhập cao đang mờ dần và thường rất khó phân biệt được thu nhập của gia đình này thuộc loại nào. Sau khi đã tìm hiểu về khách mua và khách thuê, bạn có thể có tiếp tục tìm hiểu khách hàng mục tiêu. Điều này có nghĩa là nếu bạn nảy sinh ra những ý tưởng mới thì bạn phải xem ý tưởng này có phù hợp với những gì mà khách hàng mong muốn không. Sự thành công trong ngành kinh doanh bất động sản có mối quan hệ trực tiếp với việc bạn đưa ra những quyết định đúng thời điểm và việc bạn thay đổi để có thể phù hợp với sự thay đổi theo thời gian của hoàn cảnh. Bạn phải quan tâm đến mọi thứ xảy ra trong nền kinh tế địa phương mình và môi trường bất động sản vì điều này có thể ảnh hưởng đến quá trình đưa ra quyết định. Những nhà đầu tư bất động sản nhanh nhạy, cũng như những nhà doanh nghiệp nói chung, phải luôn luôn linh hoạt.

6. THU HÚT VỐN

Các chiến thuật để hấp dẫn các nhà đầu tư

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Làm cho người cho vay muốn kinh doanh với bạn
- Hãy vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt
- Vay tiền từ người cho vay mà bạn đã sẵn có mối quan hệ
- Đừng vẽ hết ra các chi tiết
- Làm thế nào để có được các nhà đầu tư
- Các lựa chọn thế chấp khác nhau cho các nhà đầu tư nhỏ.




Tòa nhà GM Câu lạc bộ Mar-a-Lago

Vay mượn tiền, dù lấy từ những nhà đầu tư, gia đình, bạn bè hoặc mượn từ những người cho vay lãi, là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong bất kỳ giao dịch về bất động sản nào. Việc sử dụng khoản tiền đi vay để mua bất động sản phục vụ cho một vài mục đích: Hỗ trợ bạn về mặt tài chính, giúp bạn có khả năng mua nhiều hơn, thường là từ 20 đến 30 lần thứ mà bạn

có thể mua bằng tiền mặt. Điều này giúp bạn không phải công khai toàn bộ giá trị tài sản của bạn. Và số tiền chi trả lợi tức cho khoản tiền vay giúp bạn giảm số tiền phải đóng thuế đáng kể.

Khi Trump đầu tư vào một dự án bất động sản, ông sử dụng tiền của mình đổ vào dự án đó ít hơn nhiều so với bạn nghĩ. Ví dụ, ông thường xây dựng một tòa nhà hoặc là để cho thuê hoặc để bán các căn hộ thuộc tòa nhà. Điển hình là các nhà đầu tư của ông trong dự án sẽ đầu tư 85% trong khi Trump chỉ góp 15% vốn. Sau đó, ông và các đối tác sẽ đưa ra một tỷ lệ thu hồi cho khoản tiền mặt mà họ đã đầu tư cho dự án. Tuy nhiên, khoản tiền thu hồi sẽ được tích luỹ lại và không được trả cho đến khi dự án thu được tiền mặt đủ để chia. Khi các căn hộ được bán, Trump sử dụng các những nguồn quỹ có thêm ngoài khoản thế chấp để chi trả cho các khoản lãi suất tích luỹ. Khi các khoản lãi suất tích luỹ được trả, những khoản quỹ còn lại sẽ được dùng để chi trả cho khoản đầu tư tiền mặt của các đối tác đầu tư. Khi tất cả các đối tác đã thu hồi được tiền đầu tư và lãi suất tích luỹ, những khoản thu nhập khác sẽ được chia sẻ giữa các đối tác với nhau. Nhưng sự phân chia lợi nhuận lúc này không còn là 85% cho các đối tác khác và 15% cho Trump nữa. Bây giờ tỷ lệ lợi nhuận sẽ có thể là 50-50, 40-60, hoặc 25-75, phụ thuộc vào các điều kiện khác nhau của giao dịch. Việc phân chia lợi nhuận cũng phụ thuộc vào tỷ lệ lãi suất trả cho các đối tác bên ngoài. Tỷ lệ lãi suất các đối tác bên ngoài thu được càng cao thì tỷ lệ phần trăm về lợi nhuận họ có được sẽ càng ít. Tỷ lệ lãi suất trả cho các đối tác này càng thấp, tỷ lệ lợi nhuận họ có được sẽ cao hơn. Hãy tưởng tượng những dự án của Trump lớn đến cỡ nào, và nói một cách tương đối, 15% là một con số lớn. Nếu chúng ta nói về một tòa nhà trị giá 300 triệu đô la, thì 15% tương đương với 45 triệu đô la.

Trump thường có một vài nhóm hoặc một công ty lớn tham gia với tư cách là đối tác. Đó có thể là một công ty lớn như General Motors (GM) hoặc General Electric (GE). Với những đối tác như vậy, Trump có thể được hưởng một khoản vay ưu đãi với mức lãi suất thấp hơn nhiều so với mức trung bình và thường không cần phải thế chấp. Nếu không có các đối tác loại này, Trump sẽ không bao giờ có được một khoản vay như vậy. Khi GM vay từ ngân hàng, họ chỉ phải trả một mức lãi suất thấp nhờ uy tín của họ, vì vậy mà Trump rất thích làm việc với những đối tác này.

Hợp tác với những nhà đầu tư giàu có ở bên ngoài sẽ giúp Trump có khả năng tham gia vào rất nhiều giao dịch mà không phải chi ra những khoản tiền khổng lồ cho một vụ đầu tư nào đó. Tổ chức Trump cung cấp mọi sự trợ giúp và công tác quản lý cho toàn bộ dự án. Chức năng duy nhất của các nhà đầu tư bên ngoài là tài chính.

Các nhà đầu tư nhỏ có thể và nên sử dụng cách tiếp cận tương tự trong việc đầu tư tài chính

cho bất động sản của họ. Chương này sẽ mô tả các nguyên tắc chính để kêu gọi tài chính từ các ngân hàng và các nhà đầu tư, như việc thiết lập mối quan hệ vay mượn, tìm hiểu lượng tiền vay là bao nhiêu và tìm hiểu các phương thức thu hút các nhà đầu tư. Tất cả những điều này là phương tiện để đầu tư thành công trong bất động sản, bất kể quy mô của dự án. Bằng cách tuân theo các nguyên tắc tài chính của Trump về bất động sản sẽ đưa ra trong chương này, bạn có thể tránh được những sai lầm tốn kém nhất mà nhiều nhà đầu tư khác mắc phải, đó là sử dụng các khoản tiền ngắn hạn cho các dự án mang tính dài hạn.

NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP VỀ ĐẦU TƯ

Tòa nhà GM

Tòa nhà GM ở thành phố New York là một tòa nhà khổng lồ. Được công ty General Motors xây dựng làm trụ sở chính, nó là một cấu trúc cao 50 tầng có diện tích hai triệu feet vuông có mặt tiền nằm ở Đại lộ số 5 và Đại lộ Madison ở góc phía Nam của Công viên Trung tâm (Central Park) thuộc khu Manhattan. Đây là một trong số ít các tòa nhà trên thế giới có được hai khu diện tích vuông bao quanh bởi hai đại lộ chính và được coi là tòa nhà sang trọng ở thành phố New York.

Khi bất động sản này được một quỹ uỷ thác đầu tư chào bán năm 1998, Trump cảm thấy mình phải giành được nó. Tuy nhiên, một trong những trở ngại chính là hợp đồng thuê dài hạn 400.000 feet vuông cho một công ty luật lớn ở mức giá thuê rất thấp với nhiều lựa chọn đối với phần không gian phụ thêm cũng như là các điều khoản đã được sửa đổi của hợp đồng đó. Do đó, kết quả là, 20% của tòa nhà sẽ không thể được phát triển sau này. Hợp đồng cho thuê đó cùng với những hợp đồng cho thuê dài hạn khác ở mức giá thấp hơn mức giá thị trường là những yếu tố hạn chế chính. Những điểm tích cực là tòa nhà rất có uy tín, vị trí tuyệt vời và những người thuê bao gồm các công ty hoặc các cá nhân là các đại gia trong giới kinh doanh làm cho tòa nhà hấp dẫn đối với các nhà cho thuê lớn, những người muốn được đảm bảo về nguồn thu phí thuê ổn định.

Giá bán của Tòa nhà GM là 800 triệu đô la - tất cả bằng tiền mặt. Thử thách mà Trump phải đối mặt là đạt được một khoản vay thế chấp lớn với mức lãi suất thấp, vay đủ lượng tiền tương đương với mức giá đặt ra và thu được một lượng vốn hoạt động hợp lý trong khi luồng tiền mặt hiện tại rất hạn chế. Giải pháp là phải tìm được một đối tác với túi tiền lớn, người có thể thuyết phục tham gia vào một dự án khổng lồ.

Rất tình cờ, Trump đã gặp Steve Hilberg, Giám đốc điều hành Tập đoàn Bảo hiểm Consenco,

một tập đoàn bảo hiểm tư nhân với rất nhiều tiền. Họ kết bạn với nhau và Trump đã đưa ra kế hoạch mà trong đó ông và Consenco sẽ trở thành đối tác trong việc mua Tòa nhà GM và thu một khoản lợi nhuận 300 triệu đô la trong vòng một năm bằng cách chuyển đổi tòa nhà đó thành một khu nhà kết hợp chung cư và văn phòng. Vì các công ty lớn thường cần diện tích văn phòng lớn, Trump tin rằng họ sẽ thích mua đứt phần diện tích văn phòng hoạt động hơn là phải đối mặt với khoản phí thuê tăng khi hợp đồng cho thuê hiện tại của họ hết hạn. Hilberg thích quan điểm đó, đặc biệt là khi Donald Trump, ngôi sao sáng trên thị trường bất động sản New York, đưa ra ý tưởng này. Họ đã lập một liên doanh trong đó Consenco chấp nhận đầu tư lượng tiền lớn cho một khoản vay thế chấp mới mà Trump được sử dụng.

Trump đã ký một hợp đồng với hãng Lehman Brothers với một mức phí ổn định, họ sẽ cam kết cho vay 700 triệu đô la với mức lãi suất thấp có thể chấp nhận được đối với Trump. Lượng tiền 700 triệu đô la này chiếm gần 90% mức giá giao bán - là một khoản cho vay rất cao so với giá trị của tòa nhà. Vì khoản vay là một gánh nặng cực kỳ lớn nên Lehman yêu cầu phải có một số đảm bảo nhằm thu hút các nhà đầu tư tham gia vào dự án. Trump đã thuyết phục Consenco dành cho những người cho vay sự đảm bảo mà họ muốn, để bảo đảm cho lượng tiền vay mà những người cho vay coi là vượt mức. Để có thể đạt được một mức lãi suất thấp, Lehman đã phải phân nhỏ khoản cho vay (ví dụ, chia khoản cho vay thành các nhiều hợp đồng cho vay, mỗi hợp đồng sẽ có một mức rủi ro khác nhau và một mức lãi suất khác nhau và sẽ được bán cho một nhà đầu tư). Khoản cho vay thế chấp đầu tiên có giá trị 500 triệu đô la và được phân lớp thành các khoản vay 100 triệu đô la. Người cho vay ở lớp cuối cùng sẽ được ưu tiên trả cao nhất, nhưng lại nhận được mức lãi suất thấp nhất. Người cho vay ở lớp đầu tiên sẽ được ưu tiên trả cuối cùng nhưng lại nhận được mức lãi suất cao nhất.

Đối với 200 triệu đô la còn lại ngoài khoản vay chính 500 triệu đô la, một khoản phụ vay thứ hai được lập ra. Cũng giống như khoản vay chính, khoản vay thứ hai này cũng được phân theo cấp độ rủi ro và mức lợi nhuận để phân chia cho các nhà đầu tư có những mong muốn khác nhau. Khoản phụ vay đi kèm với bảo đảm của Consenco sẽ có mức lợi nhuận thấp hơn khoản vay không có đảm bảo. Consenco và Trump cấp vốn cho bất cứ một khoản tiền nào cần phải có thêm để mua tòa nhà như yêu cầu đã đưa ra trong hợp đồng liên doanh. Nếu cần thêm các khoản tiền cho việc sửa sang nâng cấp hoặc cho các mục tiêu kinh doanh khác, cả Consenco và Trump sẽ cấp vốn theo tỷ lệ cổ phần bằng các khoản vay có lãi suất.

Như tôi đã đề cập, tòa nhà được mua với ý định chuyển đổi thành một chung cư thương mại và bán cho những người thuê hiện tại (bao gồm các hãng GM, Estee Lauder, v.v…) cùng với 500 công ty bất động sản hùng mạnh khác mong muốn thuê các văn phòng ở tòa nhà được coi là

một trong những tòa nhà văn phòng có uy tín nhất thành phố New York. Mặc dù các tòa nhà theo kiểu kết hợp chung cư và văn phòng rất phổ biến và thành công ngoài New York, xu hướng này không có hiệu quả ở thành phố New York. Nhiều nhà đầu tư đã cố gắng thực hiện điều này trong thất bại và thường họ phải từ bỏ ý tưởng này. Không bị ám ảnh bởi thất bại của những người đi trước, Trump đã đề ra một kế hoạch cho tòa nhà này và được vị chưởng lý bang thông qua.

Nhận ra khả năng ý tưởng về tòa nhà có thể thất bại, Trump đã nói với tôi rằng ưu tiên hàng đầu là phải quảng bá tòa nhà tới những người thuê tiềm năng theo cách nào đó để đạt được mức giá thuê 100 đô la trên một feet vuông - một mức giá chưa bao giờ đạt được đối với các tòa nhà văn phòng ở thành phố New York. Ông đã nói rằng ông sẽ nâng cấp tòa nhà để thu hút những người thuê sẵn sàng trả mức giá cao nhất cho sự sang trọng. Tôi nói: “Donald, nếu ngài làm được điều đó và chúng ta đem lại cho tòa nhà ‘phong cách Trump, tôi sẽ mang lại cho ngài mức giá thuê ngài mong muốn”. Đúng với những gì ông nói, Trump đã bắt đầu thực hiện kế hoạch tu sửa đắt giá và tổng thể. Tôi đã giành được toàn bộ không gian kinh doanh trong khu vực thương mại ở vị trí thấp có không gian mở, không được bắt mắt lắm mà trong kinh doanh được biết đến như là “tầng ngầm để xe”. Trump đã biến khu vực này thành một khu plaza mới, có các hàng cây và có tính nghệ thuật cao nằm cao hơn mặt phố. Điều này đã tạo ra một lối vào trực tiếp và ấn tượng cho Đại lộ số 5 mà tòa nhà chưa từng có.

Sảnh ra vào chính của tòa nhà lúc đó vẫn được sử dụng như khu vực trưng bày xe hơi của hãng GM. Donald nói: “George, tôi ghét những chiếc xe này. Hãy tìm cách tống chúng đi, tôi sẽ biến khu đại sảnh thành khu vực để khách tham quan”. Khi tôi biết GM đang có dự định bán hợp đồng thuê mặt bằng này cho hãng CBS nhưng cần có sự hợp tác của chủ sở hữu mảnh đất, tôi đã sử dụng lợi thế này để đưa những chiếc xe ra khỏi khu đại sảnh và để hãng CBS thuê một phần lớn diện tích của khu. Khi đã loại bỏ được những chiếc xe, Trump đã cho xây dựng lại khu đại sảnh với nền đá hoa cương lát xen đồng tuyệt đẹp với hệ thống chiếu sáng mới làm tăng thêm vẻ đẹp cho khu vực. Một chiếc bàn bảo vệ/tiếp tân dài 40 feet nổi bật được dựng lên cùng với một chiếc bàn cho nhân viên hành lý nổi bật không kém được đặt bên cạnh. Tất cả các hệ thống của tòa nhà như hệ thống điện, máy bơm, phòng cháy chữa cháy... đều được cải tiến theo công nghệ mới nhất hiện có. Tất cả các buồng thang máy đều được trang trí lại và các thiết bị máy móc mới được lắp ráp. Tất cả các công ty dịch vụ truyền dẫn dự liệu và điện thoại lớn đều đồng ý để người thuê nhà tiếp cận với công nghệ hiện đại nhất. Trước đó có hai lối ra vào đại lộ Madison, một trong hai lối ra vào là cửa hàng Barbie Doll do công ty FAO Schwarz điều hành. Chúng tôi đã ký một giao ước về việc chấp nhận từ bỏ cửa hàng Barbie Doll với FAO để tạo

thành một lối vào hợp nhất với hai phía của tòa nhà là hai gian hàng mới. Ngược lại, FAO sẽ được giảm 50% giá thuê khi nếu chấp nhận từ bỏ cửa hàng Barbie Doll.

Tất cả những điều tôi đã đề cập không diễn ra trong một đêm mà kéo dài trong ba năm. Trong thời gian đó, một số điều bất thường đã xảy ra. Tôi đã thuê hai công ty môi giới bất động sản lớn hoạt động như hai đồng đại lý cùng cho thuê tòa nhà. Khi chúng tôi mua tòa nhà, chủ sở hữu trước đó đã gia hạn hợp đồng thuê cho một chi nhánh của tập đoàn thép U.S Steel Corporation ở mức thuê 50 đô la trên một feet vuông. Các chuyên gia môi giới cho rằng đó là một mức giá thuê tốt cho tầng chín và đã tăng 25% giá thuê. Tôi không đồng ý với họ và nói với họ tôi sẽ xem xét nếu mức giá là 90 đô la một feet vuông. Cuối cùng, người thuê đã chấp nhận với các nhà môi giới ở mức giá 65 đô la cho mỗi feet vuông và họ đã gặp để thuyết phục tôi chấp nhận mức giá vì đó là mức cao nhất người thuê sẽ chấp thuận và như vậy đã tăng được 62,5% mức giá thuê. Tôi đã từ chối và cho họ biết tôi mong đợi mức giá thuê 100 đô la cho một feet vuông hoặc hơn sau khi Trump sửa chữa và nâng cấp tòa nhà. Một trong số các chuyên gia môi giới đã nói: “George, anh sẽ không bao giờ có được mức giá cho thuê cao hơn 65 đô la cho một feet vuông đối với tòa nhà GM Building!” Không lâu sau cuộc họp tôi đã đuổi việc người môi giới đó. Nếu anh ta không cùng chung quan điểm với chúng tôi, làm sao anh ta có thể giúp chúng tôi bán nhà cho những người khác?

Khi mua được tòa nhà, chúng tôi cho rằng sẽ không có nhiều thay đổi vì hầu như tòa nhà không còn không gian trống và rất ít hợp đồng cho thuê gần đến ngày hết hạn. Đó là một giả định sai lầm. Một người thuê tầng 50 với mức giá thuê thấp muốn dừng hợp đồng thuê còn hạn trong hai năm. Họ đã trả tôi một khoản tiền lớn để thôi thực hiện trách nhiệm thuê nhà. Sau đó, chúng tôi đã cho thuê lại phần diện tích này với giá 100 đô la cho một feet vuông, chứng tỏ đánh giá của chúng tôi về tiềm năng của giá thuê là đúng đắn. Một số người thuê khác của tòa nhà cũng mong muốn rút lui sớm và mỗi lần như vậy, tôi đều đồng ý để họ thôi không tiếp tục thực hiện nghĩa vụ vì chúng tôi luôn được trả một mức giá cao để làm như vậy. Trong vòng ba năm, chúng tôi đã thu được trên 14 triệu đô la từ những người thuê để họ có được quyền từ bỏ nghĩa vụ thuê nhà trước khi hợp đồng đáo hạn. Mỗi lần như vậy, chúng tôi đều có thể cho thuê lại phần diện tích đó cho một người cho thuê mới với mức giá thuê từ 85 đô la đến 115 đô la cho một feet vuông. Dựa vào kết quả này và khả năng không có đủ con số những người mua nhà cần thiết để tuyên bố kế hoạch về tòa nhà kết hợp chung cư văn phòng là có hiệu quả, tôi đã gợi ý Trump và Conseco thay đổi các kế hoạch và xem xét lại tòa nhà như một khoản đầu tư dài hạn cho đến khi có thể đạt được đầy đủ tiềm năng của nó. Conseco đã chấp thuận và do nhận thấy khả năng làm việc xuất sắc của Trump, đã đồng ý giảm tỷ lệ lãi suất cho khoản đầu

tư của họ. Trong việc chuẩn bị sắp xếp lại tài chính, tôi đã giao cho một chuyên gia đánh giá độc lập, người đã thực hiện phần đánh giá khi chúng tôi mua tòa nhà thực hiện sửa đổi bản đánh giá dựa trên những hợp đồng thuê mà chúng tôi đã có và "phong cách Trump" mới mà tòa nhà giờ đây đã có được. Anh ta đã đánh giá lại tòa nhà ở mức giá 1,2 tỷ đô la - tăng 400 triệu đô la chỉ trong vòng bốn năm! Năm 2003, Consenco gặp khủng hoảng tài chính và muốn bán đấu giá tòa nhà. Giá bán của tòa nhà là 1,4 tỷ đô la, tạo ra mức lợi nhuận chia cho Conseco và Trump là 500 triệu đô la.

Làm cho người cho vay muốn kinh doanh với bạn

Rõ ràng trong số các bạn đọc của tôi ít ai cần vay một khoản tiền 700 triệu đô la để mua một thứ gì đó tương đương với tòa nhà GM, nhưng bất cứ nhà đầu tư bất động sản nào cũng cần vốn ở dạng này hay dạng khác. Vậy bạn làm thế nào để tìm được người cho vay sẵn sàng cho bạn vay tiền? Nếu anh đã tạo được uy tín và sự tin tưởng, các ngân hàng sẽ sẵn sàng cho bạn vay tiền. Tuy nhiên, hầu hết các nhà đầu tư mới chỉ cố gắng vay được tiền khi cần. Đó là một sai lầm. Chính lúc bạn không cần tiền mới là lúc ngân hàng có xu hướng cho bạn vay nhất! Khi tình trạng tài chính của bạn tốt, rủi ro của họ sẽ thấp hơn và bạn là một người đi vay hấp dẫn trong mắt họ. Khi bạn thực sự cần một khoản vay, người cho vay sẽ hỏi bạn rằng tại sao bạn cần khoản vay đó và sẽ đưa ra đánh giá riêng của họ về lý do bạn đưa ra. Đừng để cho các ngân hàng thực hiện điều này. Đừng để cho các ngân hàng quyết định thay bạn. Công việc của họ là cho vay tiền chứ không phải là thực hiện các hợp đồng về bất động sản. Về bản chất, họ là những người bảo thủ.

Đây là cách đơn giản để tạo dựng lòng tin mà tôi đã dùng rất hiệu quả. Đến ngân hàng và hỏi vay họ 10.000 đô la. Khi họ hỏi bạn lý do cho khoản vay đó, hãy nói cho họ rằng bạn muốn vay để đầu tư khi có cơ hội. Khi ngân hàng hỏi bạn về tình trạng tài chính của bạn (vấn đề bạn phải chuẩn bị trước cuộc gặp và phải mang theo) hãy cho họ biết. Trong một chừng mực nào đó, bạn có một số tài sản có thể chuyển thành tiền mặt như cổ phiếu, hối phiếu, hoặc khoản tiền hoàn lại của các hợp đồng bảo hiểm, hãy lấy chúng làm đảm bảo cho khoản vay dù giá trị của chúng vượt xa lượng tiền mà anh yêu cầu vay. Hãy nhớ rằng, bạn đi vay tiền đơn giản là để gây dựng lòng tin. Một yếu tố rất cần thiết là bạn luôn có quyền trả trước tiền vay vào bất cứ lúc nào cũng không bị phạt. Về cơ bản, điều mà bạn cần làm là vay 10.000 đô la, trả lại tiền rồi vay 25.000 đô la, trả lại tiền, rồi lại vay 50.000 đô la, trả lại tiền và cứ tiếp tục như vậy. Bạn muốn tạo dựng uy tín trong việc vay mượn tiền một cách hoàn hảo. Nếu bạn nộp khoản tiền vay vào một tài khoản khác đem lại lợi nhuận, tất cả những gì bạn mất chỉ là sự khác biệt giữa khoản lãi suất bạn phải trả cho ngân hàng và tỷ lệ lợi tức bạn kiếm được từ khoản đầu tư vào quá trình

cho vay. Dần dần, hãy yêu cầu ngân hàng miễn hoặc giảm khoản tiền đảm bảo nhờ uy tín tạo dựng lòng tin tuyệt vời của bạn. Nếu họ do dự, hãy nói cho họ biết là bạn đang suy nghĩ về việc chuyển tài khoản của bạn sang một ngân hàng khác với cơ chế linh hoạt hơn. Nếu người quản lý khoản vay của bạn trả lời là không, hãy nói chuyện với cấp trên của anh ta. Người có thể sẽ dễ dàng chấp nhận đề nghị của bạn hơn. Nếu bạn luôn thúc giục ngân hàng tăng các khoản tiền vay, trả tiền đầy đủ trước hạn và nếu báo cáo tài chính của bạn tốt thì khi bạn thực sự cần một khoản vay lớn, ngân hàng của bạn sẽ sẵn sàng cho vay không chút nghi ngờ về tính khả thi của các kế hoạch đầu tư của bạn. Tất nhiên, điều này vi phạm quy tắc thông thường của ngân hàng. Nhưng nó lại luôn xảy ra với các khách hàng đáng tin cậy của một ngân hàng mà với ngân hàng đó, họ đã tạo dựng được mối quan hệ tin cậy. Mục tiêu của bạn là phải tìm cách để ngân hàng tin tưởng vào lời nói của bạn và lòng tin phải dựa vào uy tín lâu dài. Vì vậy, bạn có thể vay được tiền khi bạn cần mà không cần bất cứ sự thẩm tra đặc biệt nào.

Lý do tôi đưa ra có thể không tự nhiên nhưng bạn phải luôn nhớ rằng các ngân hàng không muốn từ bỏ một mối làm ăn uy tín. Nếu bạn có uy tín lâu dài tốt với một ngân hàng và họ từ chối cho bạn vay không cần đảm bảo, bạn có thể nói với họ: "Tôi đã cộng tác với ngân hàng này rất lâu rồi. Lý lịch vay mượn của tôi không hề có tỳ vết và tôi rất coi trọng mối quan hệ này. Nhưng nếu ông không thể tin tưởng tôi hơn, tôi sẽ phải tìm một ngân hàng khác thực sự coi tôi như một khách hàng của họ". Các ngân hàng sẽ phải xuống thang để không mất các khách hàng mà uy tín của họ đã được chứng tỏ trong quá trình vay mượn.

Các bài học về vay tiền: những người đi vay lần đầu tiên

Việc sử dụng áp lực của những người phù hợp ở những nơi hợp lý có thể tạo ra khác biệt cho một người đi vay. Nếu, bạn có một người bạn quen biết với người quản lý ngân hàng mà bạn đang giao dịch, đó có thể là yếu tố hỗ trợ thêm cho bạn như đã xảy ra với tôi. Bạn muốn một ai đó có quan hệ với một ngân hàng lớn nói rằng: "Tôi đã biết anh ta rất lâu rồi, anh ta tuyệt vời lắm và tôi biết rằng anh ta sẽ thực hiện tất cả các nghĩa vụ tài chính của mình". Những lời giới thiệu tốt đẹp đó sẽ có tác dụng lớn trong các quyết định cho vay hoặc đầu tư.

Tương tự, một nhà môi giới bất động sản mà bạn đang kinh doanh cùng hoặc dự định kinh doanh cùng có thể sẽ hỗ trợ được nhiều trong việc đạt được mục tiêu tài chính. Người đó có vẻ đã phát triển được các quan hệ với những người cho vay thế chấp đã thực hiện hoặc có thể sẽ quan tâm đến các hình thức cho vay mà bạn đang tìm kiếm. Hãy chấp nhận trả cho họ một khoản hoa hồng nếu họ giúp bạn vay được một khoản vay bạn thấy chấp nhận được. Tuỳ vào tầm cỡ và danh tiếng của nhà môi giới, có thể có một vài người cho vay sẵn sàng đầu tư và bạn

có thể lựa chọn. Bất cứ sự giúp đỡ nào từ bất cứ nguồn nào đều tốt hơn là bắt đầu với đôi bàn tay trắng. Hãy dành thời gian xây dựng một mạng lưới những người có thể giúp bạn biến "không" thành "có".

Bài của George… gây dựng lòng tin về tín dụng đối với ngân hàng và các nhà đầu tư

Khi mới bước vào nghề, trong lần đầu tiên quyết định đầu tư vào bất động sản, tôi đã có được một cơ hội rất tốt để đầu tư vào các khoản thế chấp. Thấy tôi thiếu kinh nghiệm vay tiền, Alex Dilorenzo Jr., một trong hai đồng nghiệp cùng công ty bất động sản tôi làm việc lúc đó đã nói: "George, tôi sẽ nhường anh khoản thế chấp đầu tiên cho một khu bất động sản đẹp. Khoản tiền đó là 35.000 đô la trong vòng một năm trả lãi suất hàng tháng ở mức 16% một năm. Mặc dù bất động sản đó giá 75.000 đô la, Sol và tôi (khi đó là hai triệu phú) sẽ đảm bảo trả tất cả số tiền. Bây giờ, anh hãy đi vay 35.000 đô la. Tôi sẽ cho anh thấy để vay được tiền từ tay người khác ngay cả khi đó là một thương vụ tốt khó khăn như thế nào".

Tôi đã nghĩ rằng đó là một miếng bánh dễ nhai vì đã có rất nhiều bạn bè và người thân nói với tôi rằng họ có tiền để đầu tư. Câu trả lời tiêu biểu đầu tiên là: "George, tôi tin tưởng hoàn toàn vào anh và bất cứ cái gì anh tin là một khoản đầu tư tốt. Tôi đồng ý với anh 100%. Hãy cho tôi biết anh cần bao nhiêu tiền và khi nào cần. Anh có thể tin vào tôi". Tuy nhiên, đến lúc cần phải viết séc, chính những người ấy lại trở nên lạnh lùng và đưa ra hàng loạt lời cáo lỗi không thỏa đáng giải thích cho việc từ chối tham gia của họ. Tôi đã đảm bảo với Alex rằng tôi sẽ kiếm được khoản vay thế chấp và tôi không muốn bị mất mặt. Tôi có 5.000 đô la vay mẹ vợ nhưng đó là tất cả những gì tôi có thể vay được từ các nhà đầu tư bên ngoài.

Vì vậy, tôi đã đến ngân hàng ở tòa nhà Chrysler nơi có văn phòng của tôi và nói: "Tôi muốn vay 30.000 đô la để dùng cho một khoản thế chấp. Đây là thông tin về tôi, tôi làm luật sư đã được 10 năm, tôi kiếm được khoản lương khá, tôi có nhà riêng và đây là danh sách tài sản của tôi. Như ông thấy đấy, tôi xứng đáng được vay tiền chứ!" Người quản lý ngân hàng nói: "Anh đang dự định đầu tư vào các khoản thế chấp. Tôi không thích loại đầu tư này".

Tôi đáp lại: "Tôi không hỏi xin một lời khuyên về đầu tư, tôi muốn ông quyết định liệu tôi có xứng đáng với khoản vay

Hãy vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt

Triết lý đằng sau điều này thật đơn giản. Nếu thị trường cho vay tiến triển tốt (ví dụ như lãi

suất cho vay giảm) và bạn có thể trả tiền vay trước hạn, bạn sẽ kêu gọi lại vốn một cách hiệu quả với một mức lãi suất thấp hơn và tiết kiệm tiền. Nếu thị trường trở nên tồi tệ (lãi suất tăng cao), bạn không cần phải lo lắng về việc thu hồi vốn vì tỷ lệ lãi suất mà bạn đang trả có thể thấp hơn tỷ lệ lãi suất cao hơn đang có trên thị trường. Nhưng đó chỉ là một phần của câu chuyện. Hãy nhớ rằng chìa khóa cho một chiến lược đầu tư thành công là bạn phải có thêm một khoản tiền trong tay mà bạn không phải dùng ngay! Nếu bạn đảm bảo được khoản dự phòng về vấn đề tài chính của mình thì bạn có thể dễ dàng hành động khi cơ hội đến. Thường cơ hội lại đến vào lúc tài chính hạn hẹp và trên thị trường có rất ít người mua có khả năng tiền mặt. Thực tế, khi bạn có lượng tiền mặt sẵn sàng cho thương vụ sẽ giúp bạn có khả năng chộp lấy những cơ hội mặc cả sẵn có lúc đó. Hai yếu tố để xem xét khác là khoản tiền vay không được tính vào thuế thu nhập và tỷ lệ lãi suất trả cho các khoản vay dùng vào các mục đích kinh doanh không bị đánh thuế thu nhập. Sử dụng hợp lý khoản tiền vay có thể giúp bạn tiết kiệm nhiều tiền đáng lẽ ra đã rơi vào tay chính phủ.

Vay càng nhiều càng tốt và trong thời hạn càng lâu càng tốt có thể không nhất thiết phải hiểu là bạn cần tìm một khoản vay vượt quá giá trị tài sản bạn dùng để đảm bảo. Nhưng đừng coi đó là một ý kiến tồi. Nếu bạn thế chấp cho một bất động sản cao hơn mức mà bạn đầu tư vào nó, chắc chắn bạn đã có được một khoản lợi nhuận dù bạn không thể trả cho khoản thế chấp ấy trong thời gian đáo hạn. Việc không thể trả một khoản vay tại thời điểm đáo hạn là nguyên nhân của phá sản và khoản lỗ tiềm năng của bất động sản và những gì bạn sở hữu trong bất động sản đó. Tuy nhiên, nếu giá trị của bất cứ bất động sản nào giảm mạnh khi bạn đầu tư vốn vào nó, chấp nhận thua lỗ để tránh phá sản có thể sẽ tốt hơn là tiếp tục đầu tư tiền của để bảo vệ khoản đầu tư của mình khi khả năng thu hồi là rất mong manh. Càng đầu tư ít tiền của vào bất động sản tại thời điểm đó sẽ càng tốt cho bạn.

Tại sao việc sắm sửa đối với một khoản thế chấp nhà là quan trọng?

Thứ đắt giá nhất mà bạn sẽ mua có thể không phải là ngôi nhà của mình mà là khoản chi phí cho việc tìm kiếm khoản tài chính cần thiết để mua ngôi nhà đó. Về lâu dài, bạn sẽ trả cho khoản lãi suất vay nhiều hơn là chi trả cho ngôi nhà của mình. Rất nhiều người mua nhà đã không thể tính toán tổng chi phí cho lãi suất của việc thế chấp dành cho ngôi nhà của họ. Ví dụ, hãy tưởng tượng rằng bạn mua một ngôi nhà với giá 165.000 đô la và vay 150.000 đô la với lãi suất 7% trong vòng 30 năm. Khoản thế chấp đó, nếu được trả dần trong thời hạn là 30 năm, sẽ có chi phí 359.640 đô la - lớn gấp hai lần lượng tiền mà bạn đã mượn và gấp hơn hai lần giá ngôi nhà mà anh mua. Bây giờ trong một tình huống khác, nếu bạn cũng mua ngôi nhà đó và vay cùng một lượng tiền 150.000 đô la, nhưng thay vào đó vay một khoản vay thế chấp thấp

hơn ở mức 6% trong thời hạn 30 năm - một khác biệt có vẻ khiêm tốn hơn một phần trăm so với mức lãi suất thế chấp 7% - hãy xem xét tổng lượng tiền tiết kiệm được. Khoản vay thế chấp có mức lãi suất thấp hơn là 6%, nếu được trả dần trong cùng thời hạn là 30 năm, sẽ tốn của bạn 324.000 đô la và tiết kiệm được 35.640 đô la. Do việc sở hữu một ngôi nhà là sự đầu tư lâu dài (trái với rất nhiều khoản đầu tư cho kinh doanh khác), là khoản cấp vốn bảo thủ, có mức lãi cố định, không phải trả những khoản tiền quá cao, đó rõ ràng là một khoản đầu tư tốt nhất. Điều quan trọng là bạn phải an tâm rằng ngôi nhà của bạn không bao giờ lâm vào cảnh nguy hiểm.

Các khoản vay thế chấp có lãi suất cố định và các khoản thế chấp có lãi suất thay đổi

Với một khoản thế chấp có lãi suất cố định, các khoản tiền phải trả sẽ bắt đầu từ ngày bạn nhận khoản thế chấp cho đến khi nó đáo hạn. Bạn không biết khoản tiền trả của mình sẽ như thế nào nếu đó là một khoản thế chấp có tỷ lệ lãi suất có thể điều chỉnh (ARM). Các ngân hàng thường thu hút người đi vay với mức lãi suất nhỏ để bắt đầu một khoản vay ARM nhưng bạn phải đối mặt với những thay đổi về kinh tế mà bạn hoàn toàn không thể kiểm soát được. Nếu bạn cho rằng một khoản vay thế chấp có mức lãi suất thay đổi là dành cho mình, hãy cố gắng thương lượng để có được một "mức lãi trần" (ví dụ, tỷ lệ lãi suất cao nhất mà anh buộc phải trả). Ví dụ như nếu bạn có được khoản vay với mức lãi suất là 5,5% với mức lãi trần là 8%, mức lãi suất cho khoản vay của bạn sẽ không bao giờ được cao quá mức 8%. Ngay cả nếu sự bảo vệ này làm tăng thêm chi phí thì cũng đáng để bạn làm như vậy. Nếu, để có được một mức lãi trần, ngân hàng yêu cầu bạn chấp nhận một "mức lãi sàn" (ví dụ, mức lãi suất thấp nhất mà ngân hàng sẽ nhận), điều khoản bảo vệ thêm đó vẫn rất hấp dẫn nếu khoản vay đó có thời hạn lớn hơn hai hoặc ba năm. Một khoản thế chấp có mức lãi suất thay đổi chỉ tốt hơn khoản thế chấp có mức lãi suất cố định khi khoản vay đó là khoản vay ngắn hạn, thời hạn ba năm hoặc ít hơn, nếu bạn có thể tận dụng được một tỷ lệ lãi suất thấp "khó thay đổi" thường sẽ phải mất khoảng ba năm để ngân hàng có thể điều chỉnh tăng lãi suất. Nếu bạn dự định sở hữu ngôi nhà của mình lâu dài (ví dụ, trong hơn ba năm) thì khoản thế chấp có mức lãi suất cố định sẽ giúp bạn ngủ ngon hơn.

Khi tôi viết cuốn sách này, tôi chắc chắn rằng có nhiều chủ sở hữu nhà đã bị hấp dẫn bởi khoản vay thế chấp có mức lãi suất có thể thay đổi trong dài hạn với tỷ lệ lãi suất thấp cho năm đầu tiên. Chúng ta ở nước Mỹ thì có lợi vì tỷ lệ lạm phát của chúng ta ở mức thấp trong nhiều năm qua. Ở những nơi khác trên thế giới không được may mắn như vậy. Một số quốc gia có tỷ lệ lạm phát hàng năm vượt quá mức 100%. Đừng bao giờ cho rằng điều này không thể xảy ra ở Mỹ.

Các bài học về tác dụng của lực đòn bẩy và thời gian

Làm thế nào bạn có thể tối thiểu hóa rủi ro khi tìm kiếm nguồn tài chính cho bất động sản? Hãy nhớ một quy tắc số học: Đừng thực hiện đầu tư lâu dài với các khoản tiền dùng cho ngắn hạn. Do đó, khi anh có một khoản vay thế chấp, hãy thương lượng về quyền kéo dài hạn vay ngay cả nếu có thêm điều khoản về một khoản phụ phí để bạn có quyền gia hạn. Hãy nói rằng bạn có các nhà đầu tư và hứa sẽ trả hết hoặc một phần nợ trong vòng ba năm. Hãy thêm vào điều khoản an toàn trong văn bản vay nợ: Nếu khoản tiền vay không được trả hết trong ba năm, bạn có quyền kéo dài hạn vay tới sáu năm với mức lãi suất cao hơn. Bằng cách này, bạn có thêm ba năm để trả tiền vay nếu bạn cần đến khoảng thời gian đó.

Một cách khác để đảm bảo cho lượng tiền mặt sẵn có vào một ngày trong tương lai là các khoản tín dụng tạm phát hành. Có thể sử dụng một kiểu kêu gọi vốn (một khoản tín dụng tạm phát hành) để trang trải cho một hoạt động nào đó (ví dụ như xây dựng hoặc tôn tạo một khu bất động sản nào đó). Cùng lúc đó, bạn nhận được lời cam kết cho một khoản vay khác (khoản ký nhận cho vay). Khoản vay này phụ thuộc vào việc hoàn thành của hoạt động đó và đáp ứng một số tiêu chí nhất định mà người ký nhận cho vay đưa ra trong bản cam kết để quyết định lượng tiền phải trả khi cấp khoản vay ký nhận. Phí mà nhà cho vay ký nhận yêu cầu để thực hiện khoản vay có thể thương lượng được tuỳ vào mức độ thấy trước được rủi ro. Nếu sau khi hoàn thành công tác tu sửa hoặc xây dựng, bất động sản được bán, có một khả năng rõ ràng là người ký nhận cho vay sẽ cấp một khoản vốn rất nhỏ nhưng phí cho khoản cam kết lại dựa trên khả năng đầu tư của toàn bộ số tiền của khoản ký nhận cho vay. Đây là cách mà các nhà ký nhận cho vay kiếm được rất nhiều tiền, đặc biệt là nếu khoảng thời gian trước khi hoàn thành công tác xây dựng hoặc tu bổ diễn ra lâu dài. Tuy nhiên, có thể điều kiện tiên quyết của một người cho vay tín dụng tạm phát hành lại là một bản cam kết cho một khoản ký nhận cho vay. Có thể người ký nhận cho vay và người cho vay tín dụng tạm phát hành là một bên tham gia, mặc dù các điều khoản của một khoản tín dụng tạm phát hành và khoản ký nhận cho vay có thể rất khác nhau. Nhưng hầu hết người cho vay đều theo đuổi một vai trò đơn hơn là một vai trò kép.

Vay tiền từ người cho vay mà bạn đã sẵn có mối quan hệ

Bạn cần phải phát triển quan hệ với một hoặc nhiều người kinh doanh cho vay nếu bạn thực sự mong muốn tham gia vào kinh doanh đầu tư bất động sản. Điều quan trọng không kém là phải phát triển các mối quan hệ tương tự với các nhà đầu tư tiềm năng. Hãy nhớ rằng nếu bạn thành công với dự án đầu tiên, tiếng lành đồn xa và sẽ dễ dàng có được các nhà đầu tư tham gia vào dự án tiếp theo của bạn hơn nhiều vì không có gì có thể đem lại thành công hơn sự thành công. Đừng rụt rè khi tán dương những gì mình đạt được; hãy sử dụng những bức ảnh và bất cứ

đặc điểm công khai nào mà bất động sản của mình có được.

Đừng vẽ hết ra các chi tiết

Nhớ rằng vì vấn đề nào đó, các ngân hàng hoặc bất kể một người kinh doanh cho vay nào cũng đều có những chính sách cho vay riêng và cách thức thực hiện kinh doanh và chuẩn bị tài liệu riêng của họ. Bạn đừng mong rằng bạn sẽ thương lượng được nhiều chi tiết trong hợp đồng cho vay. Trừ tỷ lệ lãi suất, điều khoản thanh toán, quyền lợi về thanh toán trước và ngày đáo hạn, bạn sẽ phải chấp nhận các điều khoản khác trong các chứng từ cho vay. Có thể dựa vào thực tế là các ngân hàng rất do dự tham gia vào một khoản cho vay được thanh toán theo một thời hạn xác định ngay cả khi có sự tồn tại của các mặc định mang tính kỹ thuật. Nếu có hơn một người cho vay tham gia vào khoản tiền vay của bạn, cơ hội để theo đuổi một điều khoản mặc định kỹ thuật còn xa vời hơn nhiều. Các ngân hàng ghét phải giải quyết các vấn đề đối với các khoản nợ - đặc biệt là khi các điều khoản về thanh toán đúng hẹn được đưa ra.

Làm thế nào để có được các nhà đầu tư?

Trump có hàng đống tiền mặt nhưng ông vẫn tìm những nhà đầu tư. Vì vậy, ông có thể cùng lúc đầu tư vào một vài dự án lớn. Thu hút được những nhà đầu tư phù hợp sẽ làm giảm rủi ro trong bất cứ một dự án nào của Trump, trong khi lượng tiền do các đối tác phù hợp cung cấp sẽ làm cho việc cấp vốn cho dự án dễ dàng hơn. Khi người đi vay càng đầu tư nhiều vốn hơn, người cho vay sẽ càng cảm thấy an toàn hơn. Nhà đầu tư nhỏ nên xem xét việc thu hút được những người tham gia đầu tư vì những lý do tương tự.

Nếu nhà đầu tư nhỏ thiếu kỹ năng nhất định trong một lĩnh vực đặc biệt nào đó, họ nên liên kết với một người có kỹ năng đó. Ví dụ, mục tiêu của bạn là cung cấp tiền và chỉ là một đối tác về tài chính, vì bạn không có kỹ năng trong các lĩnh vực khác hoặc mong muốn tự mình thực hiện một chức năng nào đó, hãy liên kết với một đối tác không có khả năng tài chính nhưng có kỹ năng bảo trì, sửa chữa, xây dựng, quản lý, hoặc bất cứ kỹ năng nào khác mà một liên doanh thành công cần phải có.

Trong một ví dụ khác, bạn có thể có các kỹ năng về quản lý và biết ai đó có kỹ năng sửa chữa, bảo trì. Hai người với tư cách đối tác, có thể liên kết với một đối tác tài chính để mua một khu nhà gồm 20 căn hộ để nâng cấp mà các bạn sẽ quản lý và các đối tác sẽ cung cấp những kỹ năng cần thiết để sửa sang lại là duy trì nó. Bằng cách này, bạn có thể tận dụng được những đóng góp của các đối tác để đạt được một mục tiêu chung mà lẽ ra đã không thể thực hiện được. Không nhất thiết phải chia sẻ lợi nhuận tương đương giữa các đối tác. Cần phải có những nhìn

nhận về giá trị các dịch vụ mỗi đối tác cung cấp và phân phối lợi nhuận công bằng hoặc tương tự. Do đối tác quản lý phải dành nhiều thời gian và nỗ lực để làm cho dự án thành công, đối tác đó tạo ra một giá trị rất lớn cần phải được công nhận.

Các tập đoàn đã hình thành từ rất lâu. Nếu bạn có một kỹ năng nhất định và cần nhà đầu tư, hãy liên kết với các đối tác tài chính những người không tham gia vào các yếu tố khác của dự án như quản lý, sửa chữa và bảo trì. Bạn sẽ ngạc nhiên vì nhiều người chỉ quan tâm đến việc đầu tư vào bất động sản đơn giản để được nhận mức lãi suất cao chứ không phải sẵn sàng chia sẻ tiềm năng lớn hơn thường có của các dự án về bất động sản.

Các bí quyết để thu hút các nhà đầu tư

Rất khó vay tiền của bạn bè và gia đình, đặc biệt là đối với lần giao dịch đầu tiên của mình vì họ sẽ không tin rằng bạn biết rõ về cái mà bạn đang thực hiện. Nhưng một khi bạn chỉ cho họ thấy thành công của việc đầu tư vào bất động sản mà bạn đã quản lý, họ sẽ rất sẵn lòng đầu tư.

Làm thế nào để cải thiện cơ hội thu hút những người khác đầu tư cùng với mình? Nếu có một tình huống mà bạn muốn mua một bất động sản và cần một khoản đặt cọc trị giá 50.000 đô la. Và khi bạn đến với một nhà đầu tư tiềm năng và nói: “Tôi muốn anh là đối tác của tôi và chúng ta cần phải cần phải đặt cọc 50.000 đô la” - đó là tình huống có khả năng thành công thấp.

Một tình huống khác sẽ có khả năng thành công cao hơn nếu bạn nói: “Tôi đã đặt cọc 50.000 đô la mua khu bất động sản mà tôi nghĩ có tiềm năng rất lớn. Tôi dành cho bạn một cơ hội tham gia như một đối tác của tôi và chia sẻ lợi nhuận”. Cách nói này nghe hấp dẫn hơn nhiều vì bạn đã nhắc đến trong câu nói khoản tiền đóng góp của mình. Bạn đã chứng tỏ mình tự tin trong thương vụ này. Đó là một tình huống tự quảng bá hoàn toàn khác biệt so với một người đang suy nghĩ về việc đầu tư. Điều này có sức nặng vì bạn đã chỉ ra rằng anh có tự tin vào giao dịch và không cần phải có họ mới giữ được thương vụ. Rất khó thực hiện một giao dịch khi yêu cầu các nhà đầu tư góp 100% vốn. Các nhà đầu tư thích cảm giác an toàn có được khi họ biết rằng nhà đàm phán trong giao dịch cũng đầu tư một khoản tài chính trong thương vụ.

Những hướng dẫn trong các quan hệ đối tác đầu tư bất động sản

Làm thế nào để bạn bắt đầu thiết lập một mối quan hệ đầu tư bất động sản? Bạn hãy tìm một luật sư hoặc một nhà đầu tư đã làm những việc tương tự và hỏi xin kinh nghiệm từ họ. Hãy giải thích rằng bạn hoàn toàn là lính mới và bạn biết họ đã thành công trong kinh doanh bất động sản và bạn sẽ bắt đầu học hỏi từ họ. Dưới đây là một số những hướng dẫn cơ bản cho việc thiết lập mối quan hệ:

- Nếu bạn là nhà quản lý dự án, chắc chắn bạn hoàn toàn có quyền kiểm soát tất cả các khía cạnh của dự án mà không chỉ là việc sắp xếp tài chính và bán bất động sản. Đưa ra càng ít thông tin chi tiết càng tốt để làm thỏa mãn các đối tác tài chính của mình. Các nhà đầu tư có thể do dự bởi quá nhiều thông tin mà họ không có khả năng hoặc không mong muốn tìm hiểu. Đừng đi vào chi tiết trừ khi họ đặc biệt yêu cầu. Trừ khi bạn có những nhà đầu tư có kiến thức chỉ đưa ra thông tin nào mang lại cho họ cảm giác an toàn khi việc tham gia vào một vụ đầu tư có lợi. Hãy cho họ biết về những đặc điểm tích cực với các thuật ngữ tích cực và làm dịu bớt các điều khoản tiêu cực.

- Luôn có một phương pháp hợp lý về thông tin theo giai đoạn. Thông tin đưa ra phải nhất quán và kịp thời, hai tháng một lần hay hai năm một lần. Nếu bạn hứa đưa ra bản báo cáo trong vòng 90 ngày, bạn phải chắc chắn rằng mình có thể giữ lời hứa. Đừng chờ cho đến khi các nhà đầu tư yêu cầu. Hãy giữ tất cả các đối tác của mình trong tầm kiểm soát đặc biệt khi bạn có những tin tốt để thông báo.

- Phải chắc chắn rằng các nhà đầu tư nắm rõ tất cả trách nhiệm của họ như các khoản tiền mặt nộp hàng tháng nếu dự án của anh gặp trục trặc và bạn không muốn họ ngạc nhiên khi bạn yêu cầu họ thực hiện nghĩa vụ tài chính.

- Phải đưa ra các ưu đãi. Dành cho các nhà đầu tư những gì đó để làm tăng sự quan tâm của họ đến tột đỉnh. Bạn phải đánh giá sở thích của mỗi bên tham gia đầu tư tiền. Hãy tìm ra cái mà họ cần. Liệu đó có phải là một khoản tiền thu hồi tối thiểu được đảm bảo, cùng với một khoản thu phụ trong tương lai khi bán lại hoặc tính toán lại tài chính? Hoặc thay vào đó họ có muốn một mức tăng phần trăm lợi tức hay không?

- Nếu bạn đã vay được một khoản tiền từ ngân hàng, các nhà đầu tư của bạn sẽ có ấn tượng khi một ngân hàng đã có cái nhìn thiện cảm đối với dự án, họ sẽ yên tâm hơn khi tham gia góp một chút tiền vốn.

- Chắc chắn rằng bạn có một vài cách rút lui phù hợp nếu có đối tác nào đó muốn từ bỏ. Điều cuối cùng mà chẳng ai muốn là buộc phải làm ăn với một đối tác không thấy hài lòng. Một giải pháp tốt nhất mà tôi đã sử dụng là tại một thời điểm nào đó, bất cứ một đối tác nào cũng có thể đưa ra lời đề nghị mua lại toàn bộ dự án. Nếu đối tác đó nhận được lời đề nghị mà ông ta hoặc bà ta sẵn sàng chấp nhận, lời đề nghị đó sẽ được đưa ra cho các đối tác khác, những người có

thể chấp nhận lời đề nghị và chấp thuận bán bất động sản hoặc mua lại lãi suất của đối tác muốn tách ra khỏi dự án bằng cách trả cho họ những gì mà họ sẽ nhận được khi lời đề nghị được chấp thuận và toàn bộ dự án được bán.

- Hãy viết phương án kinh doanh giải thích nguồn kinh nghiệm kỹ năng cần thiết để biến khoản đầu tư này thành công. Nếu bạn không có những kỹ năng cần thiết, hãy ghi chi tiết ai sẽ thực hiện kỹ năng và chi phí là bao nhiêu. Một phần của phương án kinh doanh là có thể đề nghị dành cho các đối tác im lặng một vài lựa chọn như một tỷ lệ lợi nhuận cố định, hoặc một cam kết đảm bảo một tỷ lệ thu hồi tối thiểu từ hoạt động của bất động sản hay bất cứ sự kết hợp nào mà bạn mong muốn đưa ra.

- Cần phải có một ưu tiên đặc biệt cho một nhà đầu tư hoặc một đối tác quản lý để làm cho thương vụ thành công và làm cho họ có mong muốn tham gia vào dự án. Nếu bạn làm mất đi sự quan tâm của họ ở mức mà họ cảm thấy không còn có giá trị đối với những nỗ lực họ đã bỏ ra, họ có thể chỉ cần nói: "Không đáng thì giờ và công sức".

Chia miếng bánh đầu tư

Làm thế nào để có câu trả lời tốt nhất cho các câu hỏi về việc một người sẽ được hưởng cái gì trong một thương vụ và người đó sẽ phải trả bao nhiêu? Hãy tìm ra người đang mong muốn làm những điều tương tự để kiếm sống và khiến họ động não. Các luật sư và các nhà đầu tư ở khu vực của bạn, những người đã giải quyết thành công các tình huống tương tự. Họ là nguồn thông tin lý tưởng và xứng đáng với bất kỳ mức phí nào họ yêu cầu. Ví dụ, bạn nói với luật sư Judy Jones: "Điều kiện của những hình thức cho vay này là gì? Theo ông, chúng ta có thể thực hiện thương vụ theo hình thức nào?" Những người này có thể hướng dẫn bạn gây dựng một thương vụ có khả năng phát triển thành công. Họ có thể cho bạn biết cách họ thực hiện những thương vụ tương tự như thế nào. Họ có thể nói: "Đây là điều mà ở thương vụ trước tôi đã làm và đã thành công". Nếu các luật sư thay mặt cho khách hàng của họ đầu tư vào loại thương vụ mà bạn đang xem xét thì cũng là điều bình thường.

Một phần công việc của một luật sư như tôi là gặp một khách hàng đang tìm kiếm một người cho vay. Nếu thành công, tôi sẽ được trả một khoản phí tìm kiếm một người cho vay. Khoản phí này là một khoản phí phụ thêm vào các khoản phí khác của các dịch phụ pháp lý tôi cung cấp.

Một điều khác cần nhớ khi đầu tư vào bất động sản là ”đừng bao giờ cố gắng đạt được điều gì đó mà không phải trả tiền; hãy luôn trả giá cho điều đó”. Điều đối lập luôn luôn đúng: “Đừng bao giờ cho không cái gì”. Nếu ai đó nói với bạn: “Tôi sẽ làm điều này chẳng vì gì cả”. Có thể những gì họ làm chẳng có giá trị gì cả!

Các lựa chọn thế chấp khác nhau cho các nhà đầu tư nhỏ

Nếu bạn chưa sẵn sàng sở hữu một căn nhà, bạn có thể vẫn bắt đầu đầu tư vào các bất động sản để có thu nhập. Nhưng trước tiên, điều quan trọng cần phải nhớ là: Để được tham gia cấp vốn với tư cách chủ sở hữu cư trú, bạn phải tôn trọng các yêu cầu về cư trú của người cho vay. Điều này thường được hiểu là bạn phải sống trong khu bất động sản được đem thế chấp ít nhất một năm. Với suy nghĩ đó trong đầu, bạn có thể bắt đầu quá trình làm giàu bằng cách lựa chọn một chương trình vay chuyển đổi giá trị cao phù hợp với mình nhất.

Bạn mua một khu bất động sản dành cho từ một đến bốn gia đình, chuyển đến đó sống trong vòng một năm, sau đó cho thuê lại và lại lặp lại chiến lược đó. Ngay cả sau khi anh rời đi, quyền cấp vốn với tư cách chủ sở hữu cư trú vẫn còn tồn tại đối với bất động sản đó.

Hãy khởi đầu: Các chương trình cho vay có tác dụng hỗ trợ lớn đối với Chủ đầu tư - Những người cư trú

Chín chương trình sau cung cấp cho các nhà đầu tư tất cả các hình thức mua bất động sản trả chậm mà không phải trả tiền đặt cọc hoặc các khả năng trả tiền đặt cọc thấp:

1. FHA 203b. Đây là chương trình được ưa chuộng nhất hiện có tại Cơ quan Quản lý Nhà ở Liên bang (FHA), tổ chức của chính phủ sẽ đảm bảo các khoản cho vay bất động sản thông qua những người cho thuê đã có thỏa thuận. Theo chương trình này, những người mua nhà thiếu tiền mặt có thể có khả năng được hỗ trợ tài chính mua một hoặc bốn căn hộ với mức lãi suất giảm tới 3%. Mức vay giới hạn hiện tại là 333.700 đô la cho một căn hộ dành cho một gia đình, 427.150 đô la cho một căn hộ dành cho hai gia đình, 516.300 đô la cho một căn hộ dành cho ba gia đình và 641.650 đô la cho một văn hộ dành cho bốn gia đình. Các tiêu chuẩn để được chấp thuận (thu nhập yêu cầu có và yếu tố tin cậy) thường dễ dãi hơn so với các khoản vay quy ước và những người chứng tỏ mức thu nhập ổn định và độ tin cậy khi chi trả cho các hóa đơn thường được chấp thuận.

2. FHA/VA 203(v). Chương trình này cũng giống như khoản 203 (b) trừ một điều là nó chỉ dành cho các cựu chiến binh đạt tiêu chuẩn với ít yêu cầu trả tiền đặt cọc

ngay hơn.

3. FHA 203 (k). Kế hoạch này là lý tưởng cho những người mua nhà muốn tôn tạo, xây dựng lại, hoặc tạo thêm giá trị cho bất động sản. Chương trình 2 trong 1 này cho phép anh kết hợp một mức giá mua nhà và các chi phí tôn tạo tất cả trong một khoản vay thế chấp.

4. FHA các giả thiết được chấp nhận. Khi mức lãi suất thị trường cao, hãy tìm kiếm những người bán bất động sản với các khoản thế chấp FHA được ký kết khi tỷ lệ lãi suất còn thấp. Hãy trả cho những người bán bất động sản một khoản tương đương (hoặc bất cứ lượng tiền nào mà bạn thương lượng được) và sau đó sở hữu khoản thế chấp của người bán. Có được loại hình thế chấp này sẽ ít phức tạp hơn nhiều so với việc thiết lập một khoản vay mới và anh có lợi ích vì đã có được một khoản thế chấp có mức lãi suất thấp hơn mức lãi suất thị trường.

5. FHA/VA các giả thiết không được chấp nhận. Trước năm 1987, khi FHA và Cơ quan Cựu chiến binh (VA) ngừng cấp chương trình này, hàng triệu các khoản vay đã được thực hiện. Mặc dù hầu hết các khoản vay này đều được trả trước, một số ít những người bán bất động sản vẫn còn chưa trả các khoản vay này. Khoản vay theo chương trình các giả thiết không được chấp nhận ra đời sớm nhất và là khoản vay ít tốn kém nhất mà anh có thể có được. Lý do là: không có các câu hỏi đưa ra cho người đi vay và tất cả yêu cầu đặt ra là thanh toán một lượng phí giả định thấp. Anh có thể xem thêm danh sách các bất động sản do VA sở hữu đã được mua lại tại website của họ www.vahomeswash.com.

6. HUD những ngôi nhà. Khi những người đi vay FHA không có khả năng thanh toán cho khoản vay của họ, Cơ quan Phát triển Đô thị (HUD), cơ quan quản lý FHA, sẽ sở hữu lại những bất động sản này. Các bất động sản HUD có thể được mua lại với mức lãi suất giảm tới ba phần trăm. Để có thêm chi tiết, hãy yêu cầu một người bán bất động sản đăng ký tại HUD, hoặc có thể xem tại website của họ www.hud.gov.

7. VA các khoản vay thế chấp. Nếu anh là một cựu chiến binh đạt yêu cầu, anh có thể vay tới 240.000 đô la để mua một ngôi nhà. Để có được khoản vay này, hãy nộp giấy xuất ngũ của mình cho VA để có được giấy chứng nhận khả năng đạt yêu cầu. Việc không phải trả tiền mặt cho đến khi hết hạn và cảm giác thoải mái là hai lợi ích dành cho những người phục vụ đáng kính trọng trong quân đội Mỹ.

8. VA các giả định được chấp nhận. Những cựu chiến binh hoặc những người không phải cựu chiến binh có thể dễ dàng đạt được các khoản cho vay hiện tại của VA. Khi mức lãi suất thị trường cao, hãy tìm những người bán bất động sản với các khoản vay thế chấp VA được thực hiện khi lãi suất còn ở mức thấp. Và cũng như FHA, không cần các giả định được chấp nhận, khoản vay VA dễ dàng được chấp nhận và ít tốn kém hơn việc thực hiện một khoản vay mới.

9. Bất động sản được sở hữu (REO). REO là một thuật ngữ mà những người kinh doanh cho vay (các ngân hàng hoặc các tổ chức tiết kiệm và cho vay) sử dụng để mô tả bất động sản bị kiểm kê hoặc thu hồi của họ. Ví dụ, một công ty tiết kiệm và cho vay lớn có nhiều chi nhánh sẽ có một phòng REO dự đoán và quản lý các bất động sản mà công ty nắm giữ. Ví dụ, một người cho vay thu hồi lại một ngôi nhà, chủ sở hữu hoặc người thuê sẽ ngay lập tức bị đuổi khỏi đó. Sau đó, người cho vay (bây giờ là chủ sở hữu mới của ngôi nhà) sẽ sửa sang lại ngôi nhà, và cuối cùng sẽ bán lại nó. Thường thì những bất động sản này được bán với mức giá phải chăng và những điều khoản tuyệt vời. Công việc của bạn là phải nghiên cứu kỹ lưỡng về các Giám đốc REP và có được một danh sách các tài sản kiểm kê của họ. Bạn cũng có thể tìm ra người sở hữu bất động sản nào là người kinh doanh bán một bản REO của người cho thuê.

Tóm tắt

Nội dung của chương này có thể làm cho một nhà đầu tư bất động sản cảm thấy choáng ngợp, nhưng đừng vội đầu hàng. Vẫn còn có những cơ hội cả lớn và nhỏ để làm giàu khác trong kinh doanh bất động sản. Về mặt truyền thống mà nói, các giá trị bất động sản tăng với tỷ lệ tương đương hoặc vượt mức lạm phát. Bất động sản là một thứ hàng hóa có giới hạn và mỗi một mức giá đưa ra là duy nhất. Nếu bạn thực hiện một số thương vụ không thành công, hãy nhớ rằng ai cũng mắc phải điều này, kể cả Donald Trump. Tuy nhiên, một điều chắc chắn là bạn sẽ học được từ những thất bại của mình nhiều hơn là từ những thành công.

7. TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ CỦA CÁC CHUYÊN GIA BẤT ĐỘNG SẢN GIỎI NHẤT

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Thuê người dựa trên danh tiếng và hồ sơ kinh nghiệm
- Sẵn sàng trả tiền thưởng
- Đòi hỏi uy tín nghề nghiệp của bạn
- Yêu cầu những kỹ năng đối với các lĩnh vực chuyên môn chính.

Donald Trump có rất nhiều ý tưởng nhìn xa trông rộng về đầu tư bất động sản và cuối cùng chính ông đưa ra tất cả những quyết định quan trọng nhưng trước khi quyết định, ông đều chú ý lắng nghe lời khuyên và tư vấn của các chuyên gia. Trong mọi dự án bất động sản, Trump đều thuê những chuyên gia bất động sản hàng đầu giúp ông - những kiến trúc sư, luật sư, đại lý cho thuê, kế toán, nhà thầu, kỹ sư, nhà thiết kế và những chuyên gia khác. Khi liên quan đến những văn bản pháp luật hoặc cần những tư vấn về kinh doanh, ông thường gọi điện thoại cho tôi đầu tiên để tham khảo ý kiến. Ông biết rằng ông có thể đạt được nhiều hơn rất nhiều bằng cách sử dụng dịch vụ của những chuyên gia bất động sản hàng đầu như tôi. Chương này sẽ miêu tả cách thức bạn có thể tìm ra những người thực sự có ích cho bạn, những giá trị của họ đối với bạn đáng giá gấp nhiều lần toàn bộ chi phí tiền thù lao bạn phải trả cho họ.

Rất nhiều nhà đầu tư nhỏ gặp rắc rối bởi vì họ cố gắng tự mình làm mọi thứ kể cả những công việc thuế má và pháp luật. Để thành công với dự án bất động sản, bạn cần có những người giỏi nhất trong lĩnh vực này trợ giúp.

Ví dụ, khi tôi cùng người anh rể tên là Martin Beck mua một cái đài phát thanh trên hòn đảo Long, tôi chẳng biết gì về kinh doanh đài phát thanh cả, nhưng anh rể tôi thì biết. Anh ta biết về thuỷ thủ và biết cách thu hút nhiều thính giả hơn. Anh ta biết về mái chèo thuỷ thủ và biết cách tăng doanh thu quảng cáo. Anh ta đã từng làm việc cho một đại lý quảng cáo, bán quảng cáo trên đài phát thanh và anh ta biết những nhà quảng cáo nghĩ gì, anh ta cũng biết cách tốt nhất để bao trọn những gì chúng tôi đang có kế hoạch bán quảng cáo. Anh ta cũng biết rất nhiều về tiết kiệm chi phí. Ví dụ, bạn không cần một phát thanh viên riêng lẻ cho sáu đài phát thanh. Bạn có thể quan hệ với kênh phát thanh CNN và sử dụng bản tin của họ có sửa đổi đôi chút cho

phù hợp với yếu tố địa phương cho tất cả trạm phát thanh của mình. Trước đây, bạn cần bố trí đội ngũ nhân viên cho một phòng tin tức riêng biệt. Với sự giỏi giang về chuyên môn của Marty và sự nhạy bén về tài chính và kinh doanh của tôi, chúng tôi đã tạo ra một vụ kinh doanh thành công, kết quả là cuối cùng chúng tôi đã bán và thu lợi nhuận hàng triệu đô la Mỹ. Đừng nghĩ rằng bạn có thể tự làm mọi thứ. Xung quanh bạn là những chuyên gia và bạn sẽ bớt được những phiền toái và thậm chí tiết kiệm được cả tiền bạc nữa.

NGHIÊN CỨU LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

Biệt thự Trump Brazil

Trump đã nổi tiếng về việc thuê được những người giỏi giang nhất và tạo ra được chất lượng và sự sang trọng trong bất cứ thứ gì ông đầu tư, đến nỗi mà giờ đây ông có thể cấp phép thương hiệu, thiết kế bất động sản và trình độ quản lý cho những nhà đầu tư bất động sản khác. Họ nhận ra giá trị của việc có một tên tuổi nổi tiếng hàng đầu (trong trường hợp này là Trump) có liên quan chặt chẽ tới sự phát triển của họ. Họ đánh giá sức mạnh bán hàng của thương hiệu mang lại cho họ. (Tôi sẽ miêu tả trong chương sau về việc làm thế nào các nhà đầu tư nhỏ có thể sử dụng những nguyên tắc tương tự khi thuê kiến trúc sư, nhà xây dựng và người thiết kế). Một ví dụ về điều này là một dự án gần Sao Paulo tên là biệt thự Trump Brazil. Vì Trump cho phép đặt tên ông cho dự án này mà người chủ khu đất này đã phải trả trước cho ông 1 triệu đô la Mỹ tiền mặt, cộng thêm khoản chia sẻ lợi nhuận trên bất cứ thứ gì bán trên 45 đô la Mỹ. Họ dự định bán 400 lô nhà với giá 300.000 đô la mỗi lô. Như vậy, ngay tại khu bất động sản này đã thu về 120 triệu đô la. Không kể phí giám sát và tư vấn, đầu tư ban đầu của Trump là 0 đô la nhưng ông sẽ thu được rất nhiều đô la từ khu bất động sản này. Phần đóng góp chính của ông là tên hiệu của ông cùng tài giám sát phát triển của ông. Chắc chắn nó sẽ trở thành một sự phát triển đẹp đẽ và sang trọng hạng nhất. Đó là một dự án lớn trên diện tích 1.659 mẫu Anh, bao gồm một sân gôn mang tên Jack Nicklaus và khu chơi gôn chuyên nghiệp với sân chơi 9 lỗ dành cho dân chuyên nghiệp. Nó sẽ tôn vinh một khách sạn có quầy trưng bày bán đồ thời trang chất lượng cao được đặt xung quanh sân gôn 18 lỗ dọc theo 18 tòa biệt thự trị giá khoảng từ 4 đến 10 triệu đô la.

Thông thường Trump sẽ không đi xa và xây dựng một dự án ở Sao Paulo, Brazil. Tuy nhiên, những nhà phát triển bất động sản địa phương thấy rằng có rất nhiều người Brazil giàu có sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho chất lượng tốt và sự sang trọng mà Trump đưa ra. Một nhóm người nhìn xa trông rộng nói: "Chúng tôi sẽ làm công việc này. Chúng tôi sẽ đặt tiền, xây dựng và chúng tôi sẽ chia sẻ lợi nhuận cùng các ông. Chúng tôi cần sử dụng tên hiệu Trump và chúng

tôi muốn tận dụng chuyên môn của các ông trong việc bán các khối bất động sản và quản lý trang thiết bị vật chất và cung cấp các dịch vụ tối ưu từ đội ngũ chuyên gia của các ông". Chìa khóa dẫn đến sự tán thành của Trump là họ chấp thuận rằng dự án sẽ dưới sự kiểm soát hoàn toàn của tổ chức của Trump. Chúng tôi điều hành bản chất của công việc. Chúng tôi điều hành những gì họ làm và cách họ làm. Cái giá để sử dụng tên hiệu Trump là mọi dự án phải đạt được những tiêu chuẩn hoàn hảo khắt khe của Trump.

Thuê người dựa vào danh tiếng và hồ sơ kinh nghiệm

Khi liên quan đến những lĩnh vực chuyên ngành bất động sản như luật pháp hoặc thiết kế hay bỏ thầu thì bạn thường muốn tránh những kẻ thỉnh thoảng học đòi trong lĩnh vực bất động sản như ông anh trai của người hàng xóm nhà bạn. Bạn muốn có một chuyên gia giỏi có thể tạo ra một sự đổi mới sống động trong lĩnh vực bất động sản bạn cần.

Vậy, làm thế nào bạn tìm được những chuyên gia bất động sản cừ khôi? Hãy bắt đầu bằng cách để mắt tới những khu bất động sản đẹp nổi tiếng mà bạn ngưỡng mộ, như là phong cảnh đẹp của địa phương hay tòa nhà được sửa sang đẹp đẽ, sau đó tìm hiểu xem ai là người thiết kế hay ai là nhà thầu. Cũng như vậy, hãy liên hệ với những luật sư hay nhà thầu đã từng làm những dự án như những dự án của bạn và những người có thể sẽ làm tốt và mang lại hiệu quả cao cho bạn. Điều này đặc biệt quan trọng vì nếu bạn gặp khó khăn về việc quy vùng, bạn phải thuê một luật sư quy hoạch của địa phương, người này phải giỏi về vấn đề quy hoạch vùng và phải có quan hệ chính trị tốt mới làm được việc cho bạn.

Bạn luôn luôn muốn tận dụng các chuyên gia toàn thời gian chứ không phải bán thời gian. Làm việc bán thời gian, họ sẽ không cập nhật được những kỹ thuật mới nhất. Thù lao của họ có thể sẽ ít hơn những chuyên gia sành sỏi nhất trong lĩnh vực này nhưng họ sẽ không có kiến thức bạn cần. Mọi gói bất động sản đều có khó khăn này hay khó khăn khác đòi hỏi cần có các chuyên gia thực sự tài giỏi. Hãy luôn luôn thường trực trong đầu rằng những người làm việc bán thời gian sẽ chỉ "bán" cống hiến cho bạn hay "bán" nỗ lực của họ mà thôi.

Một vấn đề nữa cần xét đến là dành ưu đãi cho người dân địa phương - cố gắng đừng mang đến cho người ngoại tỉnh đặc quyền đặc lợi trừ khi những người đó thật sự xuất sắc. Người dân địa phương sẽ có thông tin chính xác hơn thổ địa và họ sẽ có mối quan hệ tốt hơn với nhà thầu và với những người bạn cần khác.

Cách thức tốt nhất để tìm ra những chuyên gia giỏi là hãy nói chuyện với những nhà đầu tư và nhà xây dựng khác, những người mà đang làm những gì bạn muốn làm và hãy xin họ lời nhận

xét, cố vấn. Tuy nhiên, phải biết rằng họ có thể không muốn nói hoặc không nói thật với bạn nếu họ cảm thấy bạn là đối thủ cạnh tranh. Nếu họ không giúp ích đối với bạn thông tin mà bạn cần tìm kiếm có thể sẵn có ở văn phòng luật sư, nhà bất động sản hoặc người môi giới, những người này có thể cung cấp cho bạn thông tin mà bạn đang tìm kiếm. Họ sẽ vui lòng hợp tác với bạn nếu họ nghĩ bạn là khách hàng tiềm năng của họ.

Hãy để nhà bất động sản dẫn đường cho bạn

Đại lý bất động sản địa phương có kinh nghiệm là nguồn thông tin tốt nhất của bạn. Bạn muốn có một nhà bất động sản có thành tích nổi trội về việc xử lý loại bất động sản bạn đang định đầu tư vào và về vị trí bất động sản bạn đang quan tâm. Các đại lý bất động sản cùng với những chuyên gia chủ chốt trong ngành cũng là những điểm then chốt trong mạng lưới. Ví dụ nếu bạn nhìn thấy một khu căn hộ có phong cảnh thanh nhã, hãy tìm hiểu tên của nhà bất động sản hoặc nhà môi giới, những người đã quản lý việc mua bán gần nhất khu bất động sản này. Hoặc là họ biết ai đã xây dựng phong cảnh hoặc họ có thể thu thập thông tin từ phía khách hàng.

Chìa khóa là hãy suy đoán sự hợp tác của bất động sản gia ấy bằng cách không cho họ biết khả năng bạn sẽ sử dụng họ trong dự án bất động sản của mình. Bạn quyết định dùng hoặc không dùng họ dài hạn nhưng ít nhất ban đầu bạn nên thuyết phục họ bằng cách đưa ra những kế hoạch khả thi. Hãy giải thích lý do bạn cần thông tin ấy và thường thì họ sẽ cung cấp cho bạn mọi thứ bạn cần, nhất là khi họ nghĩ rằng bạn đang định mua một khu bất động sản. Ngoài ra, phụ thuộc vào phạm vi lớn nhỏ của công ty môi giới, có thể họ sẽ có lượng thông tin quí giá lớn được lưu trữ trong cơ sở dữ liệu. Họ có thể cho bạn biết ai là chủ sở hữu của một khu bất động sản mới tuyệt đẹp, người chủ đã mua khu này giá bao nhiêu tiền, chi phí xây dựng là bao nhiêu, ai là chủ thầu và nếu họ không có dữ liệu này thì họ cũng có thể lấy chúng bằng nhiều cách khác. Họ có thể gọi điện thoại cho bất kỳ khách hàng cũ nào và nói: “Tôi có một khách hàng rất thích những gì ông xây dựng. Ai là nhà thầu chính cho ông?”

Sau đó, hãy lấy tên nhà thầu chính hoặc kiến trúc sư và nói với ông ta rằng “Ông đã làm một công trình thật tuyệt vời. Chúng tôi muốn mời ông thiết kế cho dự án của chúng tôi. Tôi có thể xem hồ sơ của ông không?”

Bạn cần thiết lập mối quan hệ với những người đã từng làm tốt một nghề nghiệp rất giống loại công việc bạn cần. Bạn nên khởi đầu việc thiết lập mối quan hệ, tốt nhất là với nhà bất động sản ở địa phương bạn muốn đầu tư. Không nên giới hạn liên hệ với chỉ một người. Hãy liên hệ với hai hoặc ba bất động sản gia và khai thác càng nhiều thông tin càng tốt. Hãy hỏi họ thật nhiều điều. Sau đó, nếu một người liên tục trả lời những điều bất ngờ cho một chuyên ngành

định sẵn thì đấy có thể là người bạn dùng được.

Sẵn sàng trả tiền thưởng

Nói một cách chung nhất, đáng phải trả tiền cho những người giỏi nhất trong chuyên ngành bất động sản bởi vì họ có khả năng tạo ra những giá trị lợi nhuận đáng kể cho vụ đầu tư của bạn. Ngân sách của Trump cho bất cứ dự án nào thường cho thấy rằng ông thường thuê những người giỏi nhất trong mọi lĩnh vực kinh doanh bất động sản của mình. Những nhà đầu tư nhỏ có ngân sách nhỏ hơn trong việc thuê người và cần phải tập trung vào chi phí cho số ít người nhất định, những người mà bạn cho rằng sẽ quyết định thành công của dự án. Nếu bạn có một khu bất động sản đang trong tình trạng thuế má phức tạp thì lúc này đầu tư thuê một kế toán thuế giỏi ít nhất trong một năm là sự đầu tư đúng đắn. Nếu bạn đang mua một khu bất động sản cần được cải tạo thì bạn nên thuê một nhà thiết kế nội thất, một kiến trúc sư và một kiến trúc sư phong cảnh. Nếu bạn thông minh trong cách dùng người thì giá trị mà họ cống hiến cho dự án có thể vượt xa bất cứ chi phí nào bạn chi trả cho họ. Nếu bạn là một nhà đầu tư có số vốn giới hạn thì hãy nghĩ về việc dành một phần lợi nhuận cho các chuyên gia sau khi bạn bù trừ mọi chi phí. Nếu họ nghĩ họ đang làm việc cho chính họ thì họ sẽ làm công việc tốt hơn rất nhiều.

Lợi dụng uy tín của các chuyên gia

Nếu bạn thuê một nhà thiết kế hoặc một nhà xây dựng có tên nổi tiếng khiến những khách hàng tiềm năng của bạn nhận ra, hoặc những người đã từng xây những tòa nhà nổi tiếng thân thuộc với những khách hàng tiềm năng của bạn thì hãy sử dụng những thông tin đó như là một phần của thông điệp marketing khu bất động sản của bạn. Hãy lợi dụng uy tín của những kiến trúc sư, nhà thiết kế nội thất, nhà thầu, kiến trúc sư phong cảnh, hoặc chuyên gia khác. Đây là một cách bạn có thể bù lại chi phí vượt mà bạn dùng để thuê một chuyên gia tên tuổi tầm cỡ. Nếu bạn thuê một nhà thiết kế nổi tiếng hoặc một người đã tạo nên những tòa nhà tuyệt đẹp mà những khách hàng của bạn rất thích, thì đây là bước đột phá mạnh mẽ và sẽ thu hút được sự chú ý từ khách hàng của bạn. Ví dụ, Trump đã dùng kiến trúc sư Costas Kondylist cho Tòa tháp Thế giới Trump bởi vì Kondylis rất được quan tâm và có uy tín trong những thiết kế của ông về những khu vực công quản giá cao.

Tất cả tài liệu liên quan đến Câu lạc bộ Gôn quốc gia Trump trong khu nghỉ mát bãi biển Palm cho hay đó là một sân gôn Jim Fazio, một cái tên nổi tiếng và đáng tôn kính trong việc lĩnh vực thiết kế sân gôn. Tất cả những tài liệu liên quan đến Khách sạn Grand Hyatt ngợi ca rằng Der Scutt, một cái tên đồng nghĩa với sự sáng tạo là kiến trúc sư tái thiết kế cho Khách sạn

Commodore.

Yêu cầu những kỹ năng đối với các lĩnh vực chuyên môn chính

Thuê một kiến trúc sư xây dựng hoặc một kiến trúc sư phong cảnh

1. Hãy chắc chắn rằng kiến trúc sư bạn định thuê không quá to cũng không quá nhỏ đối với dự án bạn đang tiến hành. Hãy để họ tự thuyết trình tại sao bạn nên dùng họ.
2. Hãy cố gắng có được một bản trình bày sơ bộ trước khi bạn giao tiền.
3. Hãy đàm phán tất cả chi phí trước rồi hãy soạn văn bản viết.
4. Hãy cố gắng trả lương cố định cho nhân viên hơn là thay đổi theo thời điểm. Nếu bạn đồng ý trả lương cho nhân viên thay đổi theo thời gian thì hãy làm một danh sách tỉ giá lương theo giờ của từng nhân viên đang làm việc cho dự án.
5. Hãy ước lượng tất cả chi phí bạn có trách nhiệm phải chi trả.
6. Hãy gặp tất cả mọi người sẽ làm việc cho bạn và hãy hiểu những chức năng mà họ sẽ đảm nhận.
7. Hãy thương lượng nhanh chóng và các thỏa thuận vô hại để kết thúc những mối quan hệ mà bạn không hứng thú.
8. Hãy nắm mọi quyền sở hữu cho bất cứ sản phẩm nào mà họ sáng tạo ra vì bạn phải trả lương cho họ.

Những điều bạn nên hỏi trước khi thuê bất cứ người nào

- Những công việc khác mà bạn đang làm lúc này?
- Khi nào bạn sẽ bắt đầu công việc? Khi nào bạn sẽ hoàn thành nó?
- Khi nào tôi nhận được bản trình bày sơ bộ để tôi phê chuẩn?
- Những công ty xây dựng nào mà bạn đã từng làm việc trong thời gian gần đây?
- Bạn đã từng kinh doanh trong bao lâu?
- Bạn thuê bao nhiêu người?

Thuê một nhà thầu

1. Hãy chắc rằng họ đã được cấp phép, đã có các mối quan hệ và họ thuê công đoàn nếu cần thiết.
2. Hãy kiểm tra giấy chứng nhận của họ.
3. Hãy kiểm tra khả năng của họ và số nhân công sẵn để thực hiện công việc của bạn.
4. Hãy kiểm tra phòng kinh doanh địa phương hoặc văn phòng quản lý đô thị nơi lưu giữ những ý kiến góp ý của khách hàng.
5. Hãy cố gắng kiểm tra kỹ nơi kinh doanh của họ. Nếu nó luộm thuộm thì công việc của họ cũng có thể sẽ rất luộm thuộm như thế và có thể sẽ rất tốn thời gian.
6. Nếu tất cả có thể, hãy thương thuyết một hợp đồng có giá trị cố định.
7. Hãy làm mọi thứ trên giấy mực đen. Hãy chú ý đến hình thức chuẩn của dòng in nhỏ mặt sau. Thường xuyên in chữ to phần “cho” và chữ nhỏ phần “nhận”.
8. Nếu khối lượng công việc chứng thực điều này, hãy tìm ra xem nhà thầu có cam kết giao kèo không và số lượng công việc nhiều hơn sẽ chi phí hết bao nhiêu nếu nhà thầu được yêu cầu là dán cổ phiếu lên sàn để đảm bảo sự hiện diện của anh ta.

Những câu hỏi bạn nên đưa ra trước khi thuê một nhà thầu

- Hãy hỏi những câu giống như bạn đã hỏi khi thuê một kiến trúc sư hay một nhà thiết kế phong cảnh cộng với những câu hỏi thêm dưới đây.
- Vui lòng cho tôi một bản hợp đồng có giá cả chỉ rõ số tiền tôi phải trả tối đa là bao nhiêu?
- Bảo hiểm pháp lý nhà thầu chịu khi nhân công bị thương hay tòa nhà bị đổ là bao nhiêu?
- Ai là hãng vận tải bảo hiểm của anh?
- Anh có bị vụ kiện nào đang chờ xét xử không?

- Công trình gần đây nhất của anh?

Thuê một đại lý bất động sản

1. Hãy thuê một đại lý bất động sản ở gần khu bất động sản của bạn để sắp đặt hợp lý những dịch vụ bạn cần.
2. Hãy gặp tất cả mọi người sẽ làm việc trên tài khoản của bạn.
3. Hãy kiểm tra phòng quản lý bất động sản địa phương về bất cứ thông tin hay đơn kiện tụng nào.
4. Hãy tìm ra giá cả họ đưa ra và các dịch vụ họ sẽ tiến hành.
5. Hãy lấy những mẫu báo cáo họ sẽ cung cấp cho bạn về khu bất động sản.
6. Tìm hiểu xem những yêu cầu cũng như những phàn nàn do đại lý đưa ra.

Những câu hỏi bạn nên đưa ra trước khi thuê một đại lý bất động sản

- Những nhà đầu tư khác mà anh đang đại diện hiện nay?
- Anh có là đại lý cho những tòa nhà khác có thể so sánh với tòa nhà của tôi?
- Nếu vậy, có bao nhiêu dự án, trong bao lâu và chúng ở đâu?
- Anh sẽ tiến hành những hình thức quảng cáo gì cho khu bất động sản của tôi?

Thuê một luật sư uỷ quyền hoặc một kế toán

1. Chỉ thuê những người có kinh nghiệm trong những dự án bất động sản tương tự như dự án bạn định làm.
2. Nếu bạn không có giao dịch phức tạp, thì tránh xa những công ty luật lớn. Chi phí của họ thường rất lớn, và bạn sẽ mất rất nhiều tiền cho họ. Bạn sẽ giải quyết công việc tốt hơn khi thuê một công ty luật nhỏ hơn. Nhờ họ, bạn có thể thiết lập quan hệ với những cá nhân sẽ phục vụ nhu cầu của bạn.
3. Chấp thuận về cơ chế trả phí trước. Đừng ngần ngại thương lượng chi phí thấp hơn. Hãy giải thích rằng bạn chỉ mới bắt đầu kinh doanh và chỉ có một ngân sách hạn chế cho việc này.

4. Lập một danh sách khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản mà họ đại diện và hãy gọi điện cho một vài khách hàng để tham khảo.
5. Trước khi thuê một luật sư, hãy kiểm tra với hiệp hội luật sư để xác định chắc chắn xem có phải luật sư đó đang có vị trí tốt và có thanh danh trong hội hay không.
6. Hãy chắc chắn rằng bất kỳ nhân viên kế toán nào bạn thuê đều phải là một kế toán có chứng chỉ Kiểm toán viên hành nghề CPA (Certified Public Accountant).
7. Nếu bạn không cảm thấy "nhiệt tình và thoải mái" sau cuộc gặp với bất cứ chuyên gia nào thì hãy tìm kiếm thêm.

Trước khi thuê những chuyên gia khác, bạn nên hỏi những câu tương tự như những câu hỏi trên thường áp dụng khi phỏng vấn tuyển luật sư và kế toán.

8.TẠI SAO NHỮNG DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN CỦA TRUMP LẠI LUÔN LUÔN ĐÚNG LÚC VÀ TRONG NGÂN SÁCH DỰ TÍNH?

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Quản lý các nhà thầu và kiểm soát chi phí
- Hãy là tổng thầu của chính mình bất cứ khi nào có thể
- Hãy đưa ra những chính sách khuyến khích thi công hoàn thành sớm tiến độ hơn là đưa ra những hình phạt vì chậm tiến độ
- Hãy cẩn thận đến từng chi tiết
- Thúc đẩy mọi người

Donald Trump đã học từ cha ông, một nhà đầu tư bất động sản lớn nổi tiếng, phần lớn những gì ông biết về kinh doanh trong ngành xây dựng. Một trong những tấm ảnh đầu tiên của Donald chụp lúc ông 12 tuổi đang thanh tra nền móng của một tòa nhà của cha ông. Fred Trump rất tỉ mỉ trong việc nhìn xa những gì ông đã xây dựng. Ông dồn hết tâm trí, tập trung vào việc hiểu từng chi tiết về những tòa nhà của ông được xây dựng như thế nào, từ việc xếp gạch và đặt rầm thép đến việc đào móng, cho đến khi khánh thành tòa nhà. Donald đã thừa hưởng được nguyên tắc làm việc của cha. Một ví dụ tiêu biểu về việc điều hành thi công xây dựng thành công của Donald Trump là khi ông chuyển đổi Sân gôn Briar Hall thành Sân gôn Quốc gia Trump (Trump National Golf and Country Club) hiện nay tại Briarcliff Manor, New York. Trong khi giám sát công trình, ông thấy có một lượng lớn đá goanite ở trung tâm của công trình và phải cần một lượng lớn thuốc nổ mới phá được. Trump rất tò mò và đến công trường, ông nói: "Tại sao chúng ta không tận dụng tảng đá này làm bức tường cho thác nước chính trên một lỗ gôn?" Ngài kỹ sư công trình đáp lại: "Ngài đang nói đến một thác nước cao 100 feet và sẽ tốn một lượng nước đáng kể để làm nó bắt mắt. Xây dựng nó tốn hàng triệu đô la thưa ngài". Trump nói: "Tôi hiểu, nhưng đây sẽ là lỗ gôn ghi dấu tên tôi và tất cả mọi người chơi ở sân gôn này sẽ bàn luận về nó. Nó đáng giá như vậy". Trump đã đúng. Lỗ gôn số 13 của Sân gôn Quốc gia Trump là hố tuyệt vời nhất trên toàn bộ sân gôn.

Quản lý các nhà thầu và kiểm soát chi phí

Những nhà đầu tư nhỏ quản lý chặt chẽ tiến độ thi công và những vấn đề nảy sinh trong quá trình xây dựng công trình và cải tạo dự án của mình sẽ tìm ra rất nhiều cơ hội tương tự như Trump để tạo ra những cải thiện bất ngờ hoặc có thể tiết kiệm chi phí. Như Trump, bạn cần học càng nhiều càng tốt về mọi lĩnh vực, khía cạnh của việc kinh doanh bất động sản và xây dựng công trình. Bạn càng hiểu biết nhiều về giá cả, chi phí, quyền lựa chọn, mua bán, nguyên vật liệu, các dịch vụ bất động sản và các yếu tố khác bao nhiêu thì bạn có càng nhiều các cơ hội giảm chi phí và tăng lợi nhuận.

Bạn có thể học được rất nhiều bằng cách thắt chặt các mối quan hệ với các chuyên gia mà bạn thuê để làm việc cho dự án của mình, và khuyến khích họ nói về những kiến thức của họ. Bạn chỉ nên thuê những người có kinh nghiệm, hãy lắng nghe những lời khuyên của họ nhưng hãy nhớ rằng quyết định cuối cùng phải là của bạn. Ví dụ, tôi giới thiệu cho bạn thuê một kiến trúc sư giỏi để thiết kế cho kế hoạch và các chi tiết kỹ thuật. Mọi kiến trúc sư giỏi không chỉ là nguồn thông tin bất động sản quý giá mà còn tiếp cận được với những nhà thầu chính đáng tin cậy và những trao đổi mua bán khác nhau được nhiều khách hàng khác tin dùng. Đây là một nguồn liên lạc quí giá để bạn nghiên cứu. Bạn tìm hiểu xem ai đã từng xây dựng một tòa nhà tương tự tòa nhà mà bạn đang có dự định và ai là nhà thầu chính cho tòa nhà ấy. Hãy gọi điện cho họ và nói về ý định xây một tòa nhà của bạn và bạn đang xem xét việc thuê họ thực hiện dự án cho bạn. Chắc chắn bạn sẽ lấy một danh sách những công trình mà anh ta đã trúng nhà thầu chính và tên của những chủ đầu tư của những công trình ấy. Hãy thu thập càng nhiều thông tin càng tốt để dự tính chi phí, thời lượng cho công trình và chi phí phải trả cho nhà thầu. Hãy kiểm tra chất lượng công trình do anh ta hoặc công ty của anh ta làm nhà thầu chính. Hãy nói chuyện với chủ đầu tư của những công trình đó trong một buổi gặp trực tiếp để tìm ra điểm mạnh và điểm yếu của nhà thầu chính đó. Anh ta có dự tính ngân sách chính xác không? Thi công công trình có đúng tiến độ không, nếu không thì tại sao? Tên của những nhà thầu phụ do nhà thầu chính thuê với những giao dịch khác nhau? Những nhà thầu phụ tốt như thế nào? Anh có tiếp tục dùng họ nữa không? Nếu bạn thu thập những thông tin trùng nhau từ nhiều nguồn khác nhau thì bạn đang đi đúng hướng trong việc tạo ra những cơ sở dữ liệu của chính mình để tham khảo sau này.

Hãy là tổng thầu của chính mình bất cứ khi nào có thể

Trong một tình huống cụ thể, một nhà thầu chính được thuê để quán xuyến toàn bộ công việc. Anh ta sẽ xây dựng kết cấu công trình và sẽ ký hợp đồng với những nhà thầu phụ cần thiết để

hoàn thiện toàn bộ công trình với một tổng chi phí. Nếu bạn không có kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng thì thuê một nhà thầu chính là phương thức tốt nhất cho dù chi phí này tốn kém hơn. Trong trường hợp này, Donald Trump đã thuê một nhà thầu chính nhưng ông thường thuê thêm một giám đốc xây dựng. Sự khác nhau cơ bản giữa một nhà thầu chính và một giám đốc xây dựng là trách nhiệm của anh ta trong việc tìm và thuê những nhà thầu phụ và thương thuyết ký hợp đồng thuê họ. Nếu một nhà thầu chính đưa ra một mức giá tổng cộng thì anh ta sẽ thuê tất cả các nhà thầu phụ làm tất cả các công việc. Nhà thầu chính này đã tính lợi nhuận của anh ta vào trong mức giá tổng cộng. Một giám đốc xây dựng thường nhận lương theo phần trăm dựa trên chi phí tổng cộng cho công trình đó. Nhà thầu chính này đóng vai trò là đại diện của chủ đầu tư và anh ta có trách nhiệm yêu cầu kiến trúc sư và kỹ sư làm theo kế hoạch và các chi tiết kỹ thuật và nhận đấu thầu từ các nhà thầu phụ. Khi những gói thầu được nhận, họ đệ trình lên chủ đầu tư để chủ đầu tư quyết định sử dụng nhà thầu nào và sẽ phải trả bao nhiêu tiền cho từng gói thầu. Bằng cách thuê một giám đốc xây dựng thay cho một nhà thầu chính, Trump đã quản lý được việc đấu thầu và ông cũng quản lý được từng nhà thầu của từng gói thầu. Ông có thể chọn nhà thầu ông thích. Nếu ông dùng nhà thầu chính, nhà thầu chính đó sẽ ôm toàn bộ các gói thầu. Nhà thầu chính sẽ lựa chọn những nhà thầu khác bởi vì anh ta toàn quyền trong việc xây dựng công trình này. Anh ta thuê những nhà thầu phụ và nhận tiền của Trump rồi trả cho các nhà thầu phụ.

Mọi nhà thầu chính đều sẽ luôn luôn xây dựng một lợi nhuận biên và một khoản dự trữ cho những khoản phát sinh hoặc những sự cố không lường được có thể xảy ra trong quá trình xây dựng mà những nhà thầu phụ sẽ không có phần lợi nhuận trong ngân sách anh ta dự tính. Cái khó là bạn sẽ không bao giờ biết được khoản dự trữ ấy là quá nhiều hay là quá ít cho tới khi dự án hoàn thành. Nếu khoản dự trữ quá cao thì bạn trả nhiều tiền. Nếu khoản dự trữ quá thấp thì lợi nhuận của nhà thầu chính mất sạch. Nếu khoản lợi nhuận này thực sự biến mất thì nhà thầu chính có thể đang gặp khó khăn về tài chính và không được chọn để hoàn thành công trình. Điều này chắc chắn sẽ dẫn tới tình trạng trầm trọng đáng kể nếu không nói là kiện tụng tranh chấp lẫn nhau. Nhà thầu có thể sẽ trở lại và nói với bạn những điều như: “Hãy nhìn xem, tôi dự tính sắt thép giá 20.000 đô la nhưng giá thép giờ đây tăng và ta phải chi mất 31.000 đô la”. Thường thì bạn sẽ phản bác lại: “Ồ, đó là việc của anh, không phải của tôi”. Nhưng nếu bạn thuê một nhà thầu chính đang gặp khó khăn về tài chính, bạn sẽ không hoàn thành công trình đúng thời hạn hoặc không đạt được mức độ nghệ thuật như bạn mong đợi. Anh ta sẽ nghĩ ra một số cách giải quyết để điều chỉnh những tổn thất của anh ta.

Để tránh những khó khăn căn bản, Trump coi giám đốc xây dựng là cách tốt nhất để giải quyết.

Người giám đốc xây dựng ấy có mối quan hệ rất tốt với những đối tác khác và anh ta thường biết những ai tốt nhất cho từng công việc cụ thể. Vì thế, anh ta sẽ nói với Trump: "Tôi có ba nhà thầu điện mà tôi đã từng làm việc cùng trước đây và họ có đủ tư cách và năng lực để thầu trọn gói các công trình điện của tòa nhà". Nếu Trump chấp thuận ý kiến của người giám đốc xây dựng thì những nhà thầu đủ tiêu chuẩn sẽ đệ đơn dự thầu. Người giám đốc xây dựng có thể giới thiệu nhà thầu nào được chấp thuận và không cần thiết phải là nhà thầu đưa ra giá thấp nhất. Người giám đốc xây dựng làm việc này với tất cả các đối tác, vì thế anh ta tạo ra một bảng tính liệt kê tất cả các đối tác tham gia thầu sẽ thực hiện một phần công việc xây dựng tòa nhà ("trade breakdown"). Sau đó, Trump sẽ xem xét tất cả những đối tác này và sẽ hoặc đồng ý, hoặc không đồng ý, ông thường nói: "Được, trước đây tôi đã dùng nhà thầu này, anh ta được đấy". Hoặc Trump có thể trực tiếp làm công việc tuyển thầu này, ông nói chuyện trực tiếp với các nhà thầu và thương lượng về giá cả. Một khi các nhà thầu đã trúng thầu, thì giám đốc xây dựng có trách nhiệm giám sát quản lý mọi việc theo đúng kế hoạch đã đề ra. Vai trò của giám đốc xây dựng là như nhau cho dù tòa nhà to hay nhỏ hoặc chi phí xây dựng, cải tạo nhiều hay ít.

Phải chú ý rằng một nhà thầu chính có thể được thuê trên nền tảng "chi phí vượt". Có nghĩa là nhà thầu chính này sẽ cố gắng trúng thầu, anh ta sẽ thương lượng các nhà thầu phụ khác cho bạn và anh ta sẽ giám sát việc xây dựng công trình. Bạn sẽ ký tất cả những hợp đồng với các nhà thầu phụ và có trách nhiệm trả tiền cho họ. Lợi nhuận của nhà thầu chính sẽ được tính bằng phần trăm nhất định của toàn bộ chi phí (thường từ 1% đến 4% phụ thuộc vào qui mô của dự án, dự án càng lớn thì phần trăm này càng nhỏ).

Hãy đưa ra những chính sách khuyến khích thi công hoàn thành sớm tiến độ hơn là đưa ra những hình phạt vì chậm tiến độ

Thường có rất nhiều sự trì hoãn không thể dự đoán trước được đối với bất cứ công trình nào. Tuy nhiên, nếu một nhà thầu biết rằng nếu anh ta hoàn thành công trình trước thời hạn quy định, anh ta sẽ nhận được mức thưởng lớn, vì vậy nếu có một sự trì hoãn, anh ta sẽ chỉ ra cách khắc phục sự chậm trễ đó. Có thể họ sẽ làm thêm giờ hoặc có thể họ sẽ nỗ lực hết mình để hoàn thành công việc sớm.

Thay vì cãi cọ với nhà thầu như: "Anh nói anh sẽ hoàn thành tòa nhà này vào tháng 12, giờ đây là tháng 1 rồi và anh vẫn chưa hoàn thành xong. Anh đã đồng ý trả một khoản tiền phạt cho số ngày anh chậm trừ những chậm trễ không phải do anh ta. Tôi nhất định sẽ phải phạt anh". Trong trường hợp này, mọi việc sẽ xảy ra như sau: nhà thầu sẽ đưa ra một loạt những lý do chậm trễ không phải do anh ta. Vì thế, cách tốt nhất bạn nên kết thúc cuộc tranh cãi lại, vì cuối

cùng điều này cũng phải giải quyết bằng thương lượng hoặc kiện tụng lẫn nhau. Nhà thầu sẽ không hài lòng khi biết rằng lợi nhuận của anh ta bị bớt đi hoặc không còn gì cả. Vì vậy, bạn sẽ giải quyết một nhà thầu không hài lòng với bạn trái ngược cách giải quyết một nhà thầu rất hài lòng với bạn, nhà thầu này có cơ hội tạo ra một lợi nhuận lớn hơn bằng cách hoàn thành công trình sớm. Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là nhà thầu sẽ bỏ dở công trình. Ngoài việc chậm tiến độ không thể tránh khỏi thì chi phí phát sinh để thuê một nhà thầu mới là vô cùng to lớn. Bất cứ "vị cứu tinh" nào đều cho là bạn đang bị rằng buộc và sẽ trả một khoản tiền để bảo lãnh bạn. Người ta sẽ tính xem nếu loại bỏ nhà thầu này thì sẽ tốn bao nhiêu tiền nữa để điều hành công việc tốt trở lại. Cố gắng giữ nhà thầu đó và tất cả nhà thầu phụ làm việc cho dự án của bạn nếu có thể. Tuy nhiên, nếu bạn thấy rằng bạn đã thuê một nhà thầu kém, hãy chuẩn bị thay thế một nhà thầu phù hợp trước khi công việc đòi hỏi.

Nếu một nhà thầu trúng thầu với số tiền 100.000 đô la, Trump có thể nói: "tôi sẽ đưa cho ông 60.000 đô la" và họ sẽ bàn luận thêm về số tiền đó, có thể cuối cùng họ sẽ nhất trí với số tiền 70.000 đô la. Sau đó, Trump sẽ nói "Tôi sẽ nói với anh những gì tôi sẽ làm, nếu anh hoàn thành công việc sớm, tôi sẽ thưởng thêm 500 đô la cho mỗi ngày anh hoàn thành sớm trước 90 ngày như chúng ta đã thỏa thuận. Nhưng tối đa tôi sẽ trả cho anh là 85.000 đô la. Ban đầu nhà thầu muốn 100.000 đô la, anh ta đồng ý với giá 70.000 đô la, nhưng giờ đây anh ta có cơ hội kiếm được 85.000 đô la. Anh ta sẽ làm việc cật lực để kiếm thêm được 15.000 đô la.

Tốc độ xây dựng rất có giá trị

Khi bạn đang làm việc với các nhà thầu, bạn muốn họ hoàn thành công trình càng nhanh càng tốt. Mọi công trình bất động sản đều chịu một mức cố định về thuế, phí bảo hiểm, lãi suất ngân hàng, và những chi phí khác nữa, và những chi phí này không mất đi trong suốt quá trình xây dựng, khi tòa nhà của bạn không tạo ra lợi nhuận. Dự án của bạn càng hoàn thành sớm thì việc cho thuê hoặc bán bất động sản càng sớm bao nhiêu thì bạn càng đỡ tốn kém bấy nhiêu. Nếu bạn tính chi phí bao thầu khu bất động sản trên điểm thì bạn có thể đề nghị các nhà thầu hoàn thành sớm sẽ được thưởng dựa trên con số này, nhưng tổng tiền thưởng vẫn ít hơn số tiền bạn phải trả nếu họ theo đúng lịch trình xây dựng thông thường. Điều này tạo một tình huống "đại thắng" có nghĩa là Trump lại đã ứng dụng thành công rất nhiều lần nguyên tắc này. Ví dụ, về Tòa tháp Thế giới Trump, chi phí hằng ngày để trả lãi tiền vay và tiền đầu tư, tiền thuế, tiền bảo hiểm và các chi phí khác vượt quá 80.000 đô la một ngày. Bằng cách sắp xếp những hợp đồng thương thuyết, Trump đã bắt đầu kết thúc việc bán từng phân khu của tòa nhà sớm trước 90 ngày so với kế hoạch, việc làm này tiết kiệm hơn 10.000.000 đô la cho Trump. Trong khi điều hành dự án, các nhà đầu tư nhỏ thường chịu trách nhiệm với số tiền ít hơn, nhưng việc

tiết kiệm chi phí bằng cách này vẫn rất tốt và mang lại hiệu quả đáng kể. Nếu bạn phân tích sự thất thoát thu nhập trong việc đầu tư và vốn vay mượn và lãi suất, thuế và các chi phí khác đổ dồn vào trong suốt quá trình xây dựng hay cải tạo dự án, bạn sẽ ngạc nhiên về những tổn thất theo điểm. Bất cứ việc gì bạn có thể làm để giảm bớt tổn thất đều là sự chiến thắng của bạn.

Đường lối chiến lược chặt chẽ

Một trong những việc mà Trump và tất cả các nhà thầu và các giám đốc xây dựng làm là để tạo ra cái gọi là "Đường lối chiến lược chặt chẽ". Một "Đường lối chiến lược chặt chẽ" là tính hợp thời cho thấy rằng khi có rất nhiều yếu tố khác nhau của dự án được bắt đầu và được hoàn thiện. Đường lối chiến lược chặt chẽ phản ánh toàn bộ quá trình xây dựng tòa nhà từ thời gian đặt móng cho đến khi khánh thành tòa nhà. Cần phải tính đến tất cả các phần của từng yếu tố. Ví dụ, hãy nói rằng bạn đang xây dựng một tòa nhà và bạn lên kế hoạch động thổ vào mồng 1 tháng 5, nhưng bạn có thể phải phá huỷ cấu trúc hiện có trước khi động thổ. Vì vậy, bạn nên lên kế hoạch động thổ vào ngày mồng 1 tháng 3 và bạn vẽ ra kế hoạch trước 02 tháng sẽ vừa thời gian để hoàn thành việc xây móng. Bước tiếp, bạn dự đoán trước việc đào móng sẽ kéo dài trong bao lâu và lên kế hoạch sẵn. Sau đó bạn phải chỉ rõ khi nào bạn bắt đầu đổ móng bê tông? Và việc này sẽ mất bao lâu. Tiếp theo, việc đổ khung thép cho kết cấu công trình mới có thể bắt đầu. Một khi sắt thép đã được đổ khung, bạn phải tính trước bạn sẽ có thể làm được bao nhiêu tầng trong khi giá thép lên cao cho tới khi tầng cuối cùng của tòa nhà được hoàn thành. Được đồng bộ hóa với việc hoàn thành xong tòa nhà là việc xây dựng mặt tiền (mặt ngoài) của tòa nhà ở mức độ thấp hơn. Cuối cùng, bạn phải bắt đầu thiết kế nội thất gồm hệ thống lò sưởi, hệ thống thông hơi và hệ thống thang máy. Đường lối chiến lược chặt chẽ là từ khi bắt đầu cho tới khi kết thúc dự án mọi việc dù là nhỏ nhất đều được tính toán dự báo kỹ lưỡng trước. Nếu một yếu tố muộn, mà thường xuyên xảy ra, thì nó có thể làm ảnh hưởng đến toàn bộ kế hoạch bởi vì một số vấn việc không thể tiến hành nếu như những thứ khác chưa hoàn thành. Công việc của người giám đốc xây dựng là phải có mặt trên công trường hằng ngày để theo dõi các quá trình và báo cáo từng giai đoạn thi công cho Trump.

Tuy có trong tay những báo cáo giai đoạn thi công của giám đốc xây dựng, Trump vẫn luôn luôn tới thăm công trường để tự khẳng định rằng tiến độ công trình vẫn bám sát kế hoạch và công trình sẽ hoàn thành đúng thời hạn hoặc trước kế hoạch đề ra.

Hãy cẩn thận đến từng chi tiết

Nếu bạn muốn công việc hoàn thành đúng thời hạn thì bạn (và giám đốc xây dựng của bạn nếu có) phải chắc chắn rằng tất cả các chi tiết phải tuân theo thời hạn đã định trước. Đây là tất cả

về sự giám sát những bên khác nhau khi họ tiến hành công việc. Nếu không có sự hợp tác chặt chẽ với nhau thì những rắc rối sẽ xảy ra. Ví dụ, việc sơn trát tường thường phải được hoàn thành trước khi tầng cuối cùng được đổ. Nếu việc sơn trát đã hoàn thành nhưng không đảm bảo chất lượng thì phải làm lại. Nếu không sơn trát lại trước khi việc lát nền hoàn thành thì nó có thể làm hỏng việc lát nền. Nếu không có ai thúc đẩy người thợ sơn trát hoàn thành công việc tái sơn trát ấy nhanh, và trần nhà mới được đổ mà không có một tấm áo nhựa bảo vệ trước khi công việc sửa chữa hoàn thành thì nó có thể bị những vệt sơn phá huỷ ngay. Nếu điều này xảy ra, việc lát nền có thể phải sửa chữa lại, lại tốn thêm một khoản chi phí phát sinh mà nếu có sự hợp tác tốt hơn thì có thể tránh khỏi.

Vấn đề chính cần phải nhớ là bạn hoặc giám đốc xây dựng phải vạch ra sự thiếu hụt xây dựng sớm để mà chúng không ảnh hưởng đến bất cứ thứ gì khác sắp xảy ra và bắt buộc tránh khỏi sự trì hoãn hoặc sửa chữa. Đây là một ví dụ khác: Giả sử công việc của bạn yêu cầu lát nền đá hoa và bạn biết rằng có một số viên đá hoa bị vỡ. Phải thay thế những viên đá vỡ ấy ngay lập tức, nhưng nếu bạn không có những viên đã hoa thay thế vừa cỡ, hoặc nhà cung cấp đá cũng không còn loại đá thay thế, bạn sẽ làm gì? Bạn thay thế bốn viên đã vỡ mà ban đầu đã lắp vừa với những mảnh không vừa như thế nào? Bạn không thể làm và giải pháp khả thi duy nhất là đập vỡ cả nền nhà. Bạn càng nhận ra vấn đề sớm như này bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu. Một đôi mắt tinh có thể tiết kiệm được rất nhiều tiền của thời gian và giảm bớt sự bực tức của bạn.

Khi Donald Trump quyết định lát nền đá hoa xanh tráng lệ cho Tòa nhà GM Building, ông đã có tất cả đá hoa cần thiết cộng thêm một số viên dự phòng nhập từ Italia về New York. Nhà cung cấp cũng được yêu cầu giữ lại một số lượng nhất định những viên đá hoa để dùng khi cần thiết. Do số lượng đá hoa được sử dụng là để mở nên các nhà cung cấp sẵn sàng đồng ý giữ lại theo yêu cầu. Trước khi lát nền, mỗi thùng đựng đá đều được mở ra và mỗi viên đá ở trong đều được kiểm tra bằng tay để chắc chắn rằng nó cùng cỡ với những viên đá khác và không gây ra sự không đồng bộ hay phá vỡ nền nhà. Nếu tìm thấy bất kỳ viên đá nào có khiếm khuyết thì viên đá đó phải bị loại bỏ ngay. Quy trình chọn lựa cẩn thận này khiến cho toàn bộ sàn nhà được lát đúng thời hạn với tối thiểu sự phàn nàn từ phía khách hàng. Với kế hoạch và tính toán cẩn thận trước, bạn cũng có thể tránh được tối đa các vấn đề rắc rối có thể xảy ra. Điều này đáng để bạn nỗ lực và dành thêm thời gian.

Thúc đẩy mọi người

Một trong những đóng góp lớn nhất của Donald Trump là thiện chí của ông khi ban tặng lời khen ngợi cho một người trước sự hiện diện của những người khác. Ông thường giới thiệu tôi

là luật sư bất động sản giỏi nhất của thành phố New York hoặc của bang New York hoặc của nước Mỹ, điều đó phụ thuộc vào việc ông đang cố gắng gây ấn tượng với ai lúc đó. Tôi biết khả năng tài giỏi của tôi như thế nào nhưng tôi vẫn thích nghe ông nói về điều này. Donald cũng làm như vậy đối với người giúp việc, nhân viên vệ sinh, những người lao động chân tay và những người khác, những người dưới quyền điều hành của ông. Ông rất chân thành và thân thiện với mọi người làm việc cho ông bất kể họ làm công việc gì. Ông cũng thường dành thời gian để chụp hình lưu niệm cùng mọi người: Khi Trump đi thăm công trường và ông thấy một người lao động hay một người thầu làm việc vất vả hoặc đang làm một việc tốt có ích, ông sẽ hỗ trợ cho người đó hoặc cho công việc mà anh ta đang làm. Tôi đã đi thăm một công trường xây dựng cùng Trump, ông dừng lại và nói: “Này George, hãy nhìn phần mộc kia, anh chàng này là thợ mộc giỏi nhất thành phố này, và có thể giỏi nhất thế giới đấy”. Tôi hiểu rằng đó là một lời khen phóng đại nhưng nụ cười tươi tắn trên khuôn mặt người công nhân đã nói lên tất cả. Anh ấy sẽ nói với bạn bè và gia đình của mình những gì Trump đã ngợi khen anh ta và bạn có thể chắc rằng anh ta sẽ là người cầu toàn trong mọi thứ anh ta làm cho Trump.

Bạn có thể thúc đẩy các chuyên gia bất động sản như Trump. Ví dụ, nếu ai đó đang sơn nhà cho bạn, bạn đi qua và nói: “Này, trông thật tuyệt vời, anh làm việc thật sự tốt đấy”. Có mất gì của bạn? Chẳng mất gì cả. Bạn có thể tin chắc rằng người công nhân sẽ làm việc tốt hơn nhờ lời khen của bạn. Đây là cách Trump truyền cảm hứng làm việc cho mọi người. Ngược lại, bạn đi qua và nói với người thợ sơn: “Này, tại sao anh làm lâu thế?” thì bạn đang tiếp cận một cách tiêu cực và anh ta phải bảo vệ vị trí của anh ta. Nếu anh ta cảm thấy không được tôn trọng, chất lượng công việc sẽ phản ảnh thái độ của anh ta.

Trump cũng thúc đẩy các nhà thầu bằng cách nói chuyện riêng với từng người. Khi Trump đang thương thuyết qua điện thoại với các nhà thầu về công việc, ông sẽ nói chuyện với từng người, ông sẽ không để ai khác làm việc này. Khi đấu thầu bất cứ hợp đồng nào, ông đều có một danh sách các nhà thầu và ông sẽ gọi điện thoại cho từng người và thương lượng giá cả cuối cùng. ông làm việc này sau khi người của ông đã thương thảo về giá cả rồi và đã đi đến một giá cả có thể chấp nhận được đối với nhà thầu đó. Khi thời hạn đóng thầu đến, Trump gọi điện và đưa ra sự thúc đẩy cuối cùng: “Tôi rất muốn làm việc với anh về gói thầu này bởi vì tôi rất thích công việc của anh nhưng tôi không thể. Giá anh đưa ra cao quá. Anh thầu với giá 1.000 đô la, tôi đưa giá thầu 600 đô la. Anh không thấy khoảng cách về giá quá xa ư?” Thường thì câu trả lời là: “Nhưng tôi làm tốt hơn”. Trump đáp lại “Tôi chỉ làm việc với những ai làm tốt công việc nhưng dự thầu của anh cao hơn 400 đô la so với những dự thầu khác mà tôi đã dùng trước đây và tôi đoán là chủ thầu khác muốn trúng thầu hơn anh nhiều. Anh phải làm gì đó cho tôi để

trúng gói thầu này chứ". Thường thì sẽ dẫn tới một thỏa thuận mà hai bên cùng chấp thuận. Donald thường kết thúc bằng câu: "Tôi biết tôi vẫn trả cao hơn nhưng tôi biết anh làm rất tốt. Đừng làm tôi thất vọng". Trump sẽ thường nói: "Anh chàng này bỏ thầu cao nhưng anh ta làm việc tốt hơn, và anh ta là người mà tôi sẽ thuê, cho dù anh ta không phải là người bỏ thầu thấp nhất".

Điểm quan trọng bạn cần nhớ là có một giá trị cố hữu trong việc nuôi dưỡng và gìn giữ mối quan hệ tốt đẹp với những đại lý, nhà thầu, chủ đất và tất cả mọi người khác có liên quan trực tiếp hoặc tình cờ đến công việc kinh doanh đầu tư bất động sản của bạn. Bạn chẳng mất cái gì nếu bạn làm điều đó nhưng bạn sẽ mất không ít tiền nếu bạn không làm điều đó. Bất cứ khi nào có thể hãy đích thân thúc đẩy tất cả các mối quan hệ. Một lời khen ngợi hoặc lời lẽ hoặc cử chỉ thân thiện từ bạn đều có ý nghĩa đặc biệt. Những điều tương tự từ đối tác của bạn được đưa ra có giá trị ít hơn rất nhiều trong tâm trí người nhận.

9. NHỮNG CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ CỦA TRUMP

Tiếng “xèo xèo” giúp bán được sản phẩm

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Cách thức tiếng “xèo xèo” hỗ trợ việc bán sản phẩm
- Trưng bày bất động sản: những khía cạnh thẩm mỹ cần phải lôi kéo mọi người
- Sử dụng những cách trưng bày gây kinh ngạc
- Các chiến lược quảng cáo
- Tiến hành các chương trình quảng cáo thông minh
- Tiếp thị đến những người mua và thuê nhà

Nếu bạn đã sử dụng một vài chiến lược của Trump mà tôi đã mô tả trong các chương trước, thì bạn đã thiết kế cho căn nhà của bạn một số điểm làm người mua hay người thuê nhà ngạc nhiên mặc dù không mạnh mẽ như lúc đứng trước tháp nước cẩm thạch cao bảy tầng ở cửa Tháp Trump. Có thể bạn xây một cái cột được phủ bằng hoa hồng trên lối đi vào ngôi nhà cho thuê, hoặc lát đá cẩm thạch và một bồn tắm Jacuzzi trong phòng tắm. Một khi bạn đã hoàn thành việc thiết kế và xây dựng một số chi tiết bắt mắt cho căn nhà, bây giờ là lúc tập trung vào công tác tiếp thị căn nhà đến người mua và người thuê. Bây giờ bạn có thể vận dụng những phương pháp lôi kéo sự chú ý khiến cho mọi người sẵn sàng bỏ ra nhiều tiền hơn và mua hoặc thuê nhanh chóng hơn. Chương này mô tả một số chiến lược tiếp thị then chốt mà Trump sử dụng để chuyển tải giá trị, cảm hứng và sự lôi cuốn trong các bất động sản của ông đến khách hàng tiềm năng.

Cách thức tiếng “xèo xèo” hỗ trợ việc bán sản phẩm

Tôi cho rằng khái niệm “tiếng lèo xèo” trong tiếp thị có nguồn gốc từ các nhà hàng Trung Quốc. Họ dọn món thịt bò hoặc hải sản trong một cái xoong sắt nhỏ có cán nóng hổi, kêu xèo xèo hấp dẫn đến nỗi khiến khách hàng chảy nước miếng và những ai nghe âm thanh đó cũng bị tác động tương tự. Món ăn sẽ trở nên ngon miệng hơn chỉ vì tiếng xèo xèo đó. Quan niệm này cũng

áp dụng cho lĩnh vực bất động sản. Khách hàng có nhiều lựa chọn trước khi họ quyết định mua một bất động sản nào đó và bất động sản của bạn có nhiều đặc điểm tương tự với bất động sản của đối thủ. Bạn cần phải tìm cách làm cho bất động sản của bạn trông tuyệt vời hơn hẳn một món hàng có hương vị vani thuần tuý bằng cách truyền đạt một cách hiệu quả đến khách hàng tiềm năng sự độc đáo và nổi trội của sản phẩm. Trump là bậc thầy trong việc tìm ra những phương cách khéo léo để sử dụng nghệ thuật quảng cáo nhằm tạo ra sự hấp dẫn cho bất động sản của ông.

Theo tôi bạn hãy lập một danh sách tất cả các đặc điểm về bất động sản của bạn mà bạn cho là khác biệt so với đối thủ. Thậm chí bạn có thể thiết kế một tờ rơi quảng cáo bắt mắt để đưa cho khách hàng tiềm năng, trong đó, những đặc điểm đó được mô tả chi tiết. Khi trưng bày bất động sản, đây là những yếu tố bạn muốn làm nổi bật và nhấn mạnh. Hãy đảm bảo rằng tất cả những ai nhìn thấy ngôi nhà đều thấy những đặc điểm này. Ví dụ, nếu bạn thuê một người thiết kế phong cảnh để thiết kế cho ngôi nhà của bạn, thì bạn có thể đưa họ đi xem qua ngôi nhà và đưa cho họ một bông hoa vừa được hái trong vườn để làm nổi bật khía cạnh hấp dẫn của ngôi nhà. Nếu bạn thuê một kiến trúc sư, một người thiết kế nội thất hay một nhà thầu cho bất động sản của bạn, bạn có thể mời anh ta đến để anh ta có thể mô tả công trình cho các khách hàng tiềm năng và mô tả những gì anh ta đã làm cho bất động sản của bạn trở nên đặc biệt. Bạn hãy xem xét việc trình chiếu một đoạn băng video mô tả công việc của anh ta và trình chiếu đoạn băng khi bạn trưng bày bất động sản. Một bảng trưng bày nêu rõ kết cấu của thảm, màu sắc của phần mộc hoàn chỉnh hoặc vật liệu dùng làm mặt trên của quầy bếp cũng như các vật liệu khác là một công cụ bán hàng bằng trực giác rất hiệu quả.

Những ngôi nhà mẫu hoặc phòng mẫu là những phương tiện trợ giúp rất hữu hiệu cho việc bán nhà. Nếu sử dụng một người thiết kế nội thất khéo léo và sáng tạo thì căn nhà hoặc căn phòng có thể được trang trí thẩm mỹ để tạo sự bắt mắt tối đa. Điều then chốt là phải làm cho khách hàng nghĩ rằng “Tôi có thể sống ở đây”. Bạn nên sử dụng những vật liệu tốt hơn cho mô hình của bạn và nên để giá của những vật liệu này và giải thích những gì được xem là “tiêu chuẩn xây dựng” cho những khách hàng tiềm năng muốn tiết kiệm chi phí.

Nếu Trump xây những ngôi nhà trị giá hàng triệu đô la, ông sẽ xây một hoặc hai căn nhà mô hình được trang bị một cách thông minh, cẩn thận và phong phú trong từng chi tiết. Nếu phòng ngủ hơi nhỏ một chút thì đồ đạc trong phòng sẽ nhỏ hơn để làm cho căn phòng trở nên rộng hơn. Nếu phòng thiếu ánh sáng tự nhiên thì nên dùng gam màu sáng cho căn phòng và thảm để khắc phục. Nếu chiều cao của trần nhà là một lợi thế thì bạn nên lắp đặt thêm một số chi tiết trang trí và vật chiếu sáng để nhấn mạnh độ cao. Khi Trump xây một khu căn hộ, lối vào tiền

sảnh luôn là một điểm bắt mắt. Bạn sẽ nhìn thấy hình ảnh của tiền sảnh được thiết kế công phu này cùng với những điểm nổi bật của các tiện nghi khác trong cuốn sách quảng cáo nhỏ hoặc các phương tiện hỗ trợ bán hàng khác được phát cho khách hàng tiềm năng. Các cuốn sách quảng cáo nhỏ bản thân chúng là những tác phẩm nghệ thuật rất đắt tiền. Kích thước và chất lượng của tài liệu tạo nên ấn tượng về sự độc đáo riêng biệt, sự độc đáo riêng biệt đó là sự khác biệt của Trump. Đừng nghĩ đến việc bắt chước những gì Trump làm trừ khi bạn đang phục vụ cùng một thị trường. Hãy biến đổi các công cụ bán hàng cho thích hợp với mức độ tốt nhất có thể và trong giới hạn ngân sách.

Làm thế nào để làm nổi bật vị trí của bất động sản?

Mỗi một bất động sản đều đặc biệt và có địa điểm cụ thể trong đó có cả mặt tích cực và mặt tiêu cực. Theo tôi, bạn nên chuẩn bị một danh sách chi tiết bao gồm cả hai mặt và soạn sẵn những câu trả lời cho các câu hỏi mà khách hàng của bạn có thể hỏi, trong đó nêu bật những điểm tích cực, giảm đến mức tối thiểu những mặt tích cực. Sau đây là một vài ví dụ chứng minh những điều tôi nói:

- Bạn nên nêu rõ việc căn nhà của bạn ở gần khu bến xe công cộng. Bạn nên nói rõ hoặc trong tài liệu nên nói rõ: “Cách ba khu nhà” hoặc “Cách vài bước chân” hoặc “Cách ga xe lửa khoảng 10 phút đi bộ”, bất kể điều gì có vẻ hấp dẫn nhất. Nếu bến xe công cộng không ở gần đó thì bạn đừng nên đề cập.

- Nếu khách hàng của bạn là một gia đình có trẻ con, bạn nên nói rõ hoặc trong tài liệu phải chỉ rõ căn nhà của bạn ở gần trường học. Nếu trường học rất nổi tiếng, bạn nên đề cập điều đó, nếu không, bạn đừng đề cập.

- Sự tiện lợi trong việc đi mua sắm luôn là điều quan trọng đối với khách hàng. Nếu nhà của bạn gần phố buôn bán lớn, hãy nhấn mạnh điểm đó và xác định một số cửa hàng trong phố, nếu không, hãy nói rằng có nhiều cửa hàng ở gần đó hoặc trong khu vực. Tuỳ bạn quyết định nói như thế nào miễn là cảm thấy phù hợp.

- Nếu bạn cho rằng nơi thờ cúng cũng đáng đề cập đến thì anh hãy làm như vậy. Nếu không, bạn nên biết nơi thờ cúng cách bao xa và có những nhánh tôn giáo nào ở đó.

- Sân chơi và công viên công cộng cũng là những điểm cần nêu bật nếu điều đó có ích.

- Hãy đảm bảo rằng anh biết số tiền thuế mà khách hàng của bạn sẽ phải trả. Nếu số tiền thuế thấp hơn ở những địa điểm khác, bạn hãy nêu bật điểm đó. Nếu không, bạn không nên đề cập vấn đề đó trừ khi bạn được yêu cầu trả lời một câu hỏi trực tiếp.

Trưng bày bất động sản: những khía cạnh thẩm mỹ cần phải lôi kéo mọi người

Thậm chí các nhà đầu tư nhỏ cũng nên nghiêm túc xem xét thuê một người thiết kế nội thất để chuẩn cho một căn nhà đem trưng bày. Những khía cạnh thẩm mỹ trong việc trưng bày một căn nhà có tầm quan trọng như vậy và điều này cũng đúng đối với hầu hết các loại hình bất động sản. Nếu tôi có một nhà hàng, tôi phải tự hỏi: “Nhà hàng phải như thế nào để có thể hấp dẫn khách hàng?” Đó là bước đầu tiên, bởi vì trước hết tôi phải lôi kéo khách hàng vào nhà hàng đã. Bước tiếp theo là, bây giờ khách hàng đã vào, vậy nhà hàng trông như thế nào? Tôi có phải đầu tư thêm tiền để sửa sang nhà bếp? Trừ khi tôi không muốn khách hàng quen nhìn thấy bếp. Bạn nên đầu tư tiền vào việc trang trí, phòng điện thoại và bàn ghế để làm cho nhà hàng trở nên hấp dẫn hơn. Khỏi phải nói rằng mọi thứ sẽ trở nên sạch sẽ và được bảo quản tốt. Vậy nó có hấp dẫn các gia đình không? Khi đi ra ngoài ăn tối, ông bố bà mẹ sẽ hỏi khi nào, nhưng bọn trẻ sẽ hỏi ở đâu.

Nếu bạn có ý định lôi kéo bọn trẻ, hãy nghĩ đến việc lắp xích đu và những dụng cụ ở sân chơi. Nếu bạn quyết định làm theo hướng đó thì hãy đặt chúng ở một nơi dễ nhìn thấy trong căn nhà. Một lần nữa, điều này phụ thuộc vào đối tượng bạn muốn thu hút. Nếu bạn tiếp thị cho những người về hưu hoặc những công dân cao cấp, bạn cần có một phương pháp khác (mặc dù vậy, bạn có thể xem xét tạo ra một nơi hấp dẫn để họ có thể vui chơi với các cháu).

Nếu tôi cho thuê căn hộ trong một tòa nhà bốn tầng, tôi có thể cải thiện phong cảnh xung quanh lối vào để thu hút khách hàng. Như tôi đã nói nhiều lần trước đó, thiết kế phong cảnh là một phần rất quan trọng trong việc tiếp thị bất kỳ bất động sản nào, bởi vì bước đầu tiên liên quan đến các khía cạnh thẩm mỹ là khiến cho khách hàng hài lòng với cái đầu tiên mà họ có ấn tượng, đó là phong cảnh. Khi bạn đã hoàn thành bước này, hãy tiếp tục thực hiện bước tiếp theo. Bạn đã cam kết với họ là sẽ có một điều gì đó đặc biệt và rồi họ đã bước qua cánh cửa trước, bây giờ bạn phải chỉ cho họ thấy sự hấp dẫn của phong cảnh như bạn đã hứa. Trump luôn tạo cơ hội cho khách hàng quan tâm đến bất động sản của ông, chẳng hạn như cho họ đi xem qua căn nhà hoặc mô hình/gian trưng bày, qua đó khách hàng có cơ hội nhìn thấy tận mắt, cũng như các tài liệu in ấn, tác phẩm nghệ thuật, mô hình theo tỉ lệ, v.v…

Sử dụng cách trưng bày gây kinh ngạc

Ngoài việc trưng bày bất động sản, bạn cần soạn những tài liệu trình bày qua đó ca ngợi những đặc điểm của bất động sản. Cách trưng bày đáng ngạc nhiên nhất mà tôi đã từng chứng kiến là của Công ty Hines khi họ trưng bày tòa nhà văn phòng độc đáo họ đang xây dựng ở thành phố New York. Tòa nhà là một cấu trúc cao tầng hình elip được bao bọc hoàn toàn bởi một lớp cẩm thạch màu hồng. Người dân New York nhanh chóng đặt tên Thánh cho nó là "Tòa nhà hình thỏi son môi" bởi vì nó giống một thỏi son môi khổng lồ. Những người thuê phòng và những nhà quy hoạch không gian tương lai nghi ngờ về việc không gian văn phòng có hiệu quả sẽ được xây dựng trong một tòa nhà hình bầu dục. Vì tôi đại diện cho những người thuê nhà tiềm năng nên tôi được mời đến dự một buổi trình bày của người chủ để biết được những mối quan tâm nào của tôi liên quan đến vấn đề đó. Tôi được đưa vào một căn phòng trải thảm được trang trí đẹp mắt với những chiếc ghế sang trọng theo phong cách nhà hát, những chiếc ghế này được xếp xung quanh một cái bục cao ở giữa. Sau khi tôi ngồi xuống, ánh sáng trở nên tối lờ mờ ngoại trừ một điểm sáng nổi bật ở chính giữa bục. Nhạc nền bắt đầu mạnh dần rồi lên đến đỉnh điểm, cùng lúc đó ở trung tâm của bục mở ra và từ từ xuất hiện một mô hình khổng lồ được làm rất tỉ mỉ của toàn bộ tòa nhà. Bên trong mô hình được thắp sáng và cao siêu hơn rất nhiều so với bất kỳ mô hình chi tiết nào mà tôi từng thấy. Tôi chắc chắn rằng người ta phải tốn hơn 100.000 đô la để làm ra nó. Nó tạo ra nguồn cảm hứng rất mạnh mẽ. Từ lúc ánh sáng mờ dần đến lúc bài trình bày kết thúc, người dẫn chương trình ca ngợi những ưu điểm của tòa nhà, đưa ra lời mời chào rất có ấn tượng và hợp pháp nhằm thuyết phục khách hàng thuê nhà. Để trả lời câu hỏi chưa có ai đặt ra về cách bố trí văn phòng có hiệu quả, một phần tòa nhà được mở ra để cho mọi người thấy rõ sơ đồ bố trí chi tiết văn phòng cùng với những đồ đạc cố định, đồ đạc dùng trong tòa nhà, thiết bị văn phòng và mô hình người làm việc trong một môi trường hết sức thoải mái. Sau đó, người dẫn chương trình đưa ra những lý lẽ vững chắc. Ông ta nói: "Và tất cả những thứ này sẽ thuộc về anh với giá thuê 12 đô la một foot vuông". Do tại thời điểm đó giá thuê của hầu hết các tòa nhà tương tự trong khu vực đều gấp đôi giá đó và dựa trên sự hiểu biết của tôi về xây dựng và chi phí nắm giữ đất đai, tôi biết rằng đó không phải là toàn bộ câu chuyện. Hầu hết hợp đồng thuê văn phòng ở thành phố New York đều có một điều khoản quy định rằng người thuê văn phòng phải chia sẻ với chủ nhà một phần khi thuế bất động sản và chi phí điều hành tăng trong năm điều khoản hợp đồng này có hiệu lực. Sau đó, tôi tìm hiểu ra rằng hợp đồng thuê nhà của tòa nhà hình thỏi son quy định rằng người thuê phải trả một phần trong số tiền thuế và chi phí hoạt động cho dù số tiền này là bao nhiêu đi nữa. Điều này làm phát sinh một khoản chi phí cho người thuê nhà từ 12 đô la đến 14 đô la một foot vuông và tổng chi phí cũng xấp xỉ ngang bằng đối thủ cạnh tranh. Mặc dù chủ tòa nhà đã dẫn dắt khách hàng đi theo con đường vòng, nhưng giá thuê 12 đô la một foot vuông thật sự khiến họ chú ý.

Tôi không cho rằng bất kỳ người chủ bất động sản nhỏ nào cũng nên đầu tư nhiều tiền hơn vào việc giới thiệu so với quy mô dự án. Bạn nên thiết kế bài trình bày để thu hút khách hàng và khiến họ nghiêm túc xem xét sản phẩm của bạn.

Bài trình bày qua hình ảnh trên băng video và máy tính

Bài trình bày bằng slide hoặc video, máy tính đều là những công cụ bán hàng tuyệt vời. Tôi có thể nhận thấy bạn đang nghĩ rằng "Vâng, đúng vậy, nhưng chắc hẳn chúng rất tốn kém". Chi phí phụ thuộc vào việc bạn muốn chúng chi tiết và có tầm cỡ như thế nào. Bạn có thể tạo ra một trang web hoặc phần mềm máy tính tương tác nhằm giúp người thuê nhà có thể xem một căn hộ hoặc văn phòng từ nhiều góc độ khác nhau và nhìn thấy những gì có thể từ mọi cửa sổ. Kích thước phòng và giá thuê cũng có thể được trưng bày một cách thích hợp. Một bài trình bày bằng Microsoft powerpoint chỉ ra những phần khác nhau của ngôi nhà và nhấn mạnh một số thuộc tính, những kỳ công của công trình. Một bài trình bày như vậy không quá tốn kém và thật dễ dàng để tìm những nhà chuyên nghiệp có thể tạo ra chính xác những gì anh muốn với giá có thể chấp nhận được. Một trong những điểm thuận lợi chính của cách trình bày như thế là có thể xách theo dễ dàng. Tất cả những gì bạn cần là một máy tính xách tay và bạn có thể mang theo nó tới bất kỳ đâu mà bạn muốn, cho dù đó là nhà, văn phòng, hoặc phòng họp. Nhiều người xem tôi như nhà tư vấn kinh doanh của Donald Trump đã sử dụng bài trình bày trên máy tính xách tay rất hiệu quả. Hình ảnh tốt thường thu hút sự chú ý của tôi.

Sẽ rất tắc trách nếu tôi không nói về việc trình bày bằng video và phim. Một đoạn phim hay một băng video được làm thủ công chuyên nghiệp, có chất lượng cao cùng với một kịch bản và hiệu ứng thị giác tốt có thể là một công cụ bán hàng tuyệt vời. Chi phí làm ra nó tuỳ thuộc vào việc người mà bạn thuê để làm công việc đó là ai và bạn muốn tạo ra cái gì. Quy mô của dự án, bản chất của khách hàng mà bạn hướng tới và ngân sách nên được xem xét một cách cẩn thận. Đó là nhu cầu của bạn - hãy làm những gì bạn muốn và sử dụng bất cứ cái gì mà bạn cho là hợp lý.

Theo kinh nghiệm của tôi, trình bày bằng phim và băng video có nhiều hạn chế và bạn cần phải suy nghĩ kỹ hơn khi sử dụng chúng. Sau đây là những mặt hạn chế:

1. Người xem phải được biết đoạn phim kéo dài bao lâu và họ phải ngồi một chỗ để xem trong suốt chiều dài của đoạn phim. Mọi người thường ngại mất thời gian khi xem những gì họ ít quan tâm.

2. Người xem không thể đặt câu hỏi vào giữa bài giới thiệu mà không làm gián

đoạn dòng chảy của nó.

3. Cần phải có một màn hình ti vi tốt và có thể xách theo được.

4. Một khi nó đã được làm ra và được biên tập, thật khó để bổ sung hoặc thay đổi điều gì sau đó và việc thay đổi hoặc bổ sung cũng rất tốn kém.

Mặc dù có những hạn chế như thế nhưng video và phim cũng có một vị trí trong việc tạo ra sự hấp dẫn cho người mua và người thuê nhà. Bạn chỉ nên nhận ra những điểm hạn chế này.

Tài liệu, hình ảnh minh hoạ và mô hình

Những tài liệu có chất lượng với những hình ảnh tuyệt vời là một công cụ bán hàng cực kỳ cần thiết. Bạn phải đảm bảo rằng nó thể hiện những đặc điểm nổi bật nhất về ngôi nhà trên trang nhất cùng với một số câu chữ hấp dẫn hoặc một câu khẩu hiệu như: "Anh đã xem phần còn lại, bây giờ hãy xem phần tuyệt vời nhất". Hãy tự tạo cho anh một cụm từ hấp dẫn, hoặc tốt hơn, hãy nhờ một công ty quảng cáo chuyên làm sách giới thiệu về bất động sản và tài liệu bán hàng chuẩn bị tất cả các tài liệu cho bạn. Sự tuyên truyền mà nó tạo ra còn lớn hơn chi phí để tạo ra nó. Một công ty quảng cáo cũng có thể làm những bức tranh lớn, áp phích quảng cáo hoặc các hình ảnh minh hoạ đẹp đẽ để có thể trưng bày xung quanh và trong văn phòng mà bạn muốn bán. Thật đúng là: "một bức tranh bằng một nghìn lời nói". Tất cả những bức ảnh và những hình ảnh đó phản ánh mức độ chất lượng bạn đang cố gắng thể hiện. Bạn cũng có thể làm cho khách hàng của bạn phải kinh ngạc bằng cách tạo ra một mô hình tỷ lệ rất đẹp cho dự án. Các mô hình thường mang lại nhiều hiệu quả nhất khi bất động sản là sự phát triển gồm nhiều ngôi nhà hoặc các tòa nhà. Một mô hình chỉ rõ địa điểm của các tòa nhà, đường xá và các khu vực dịch vụ có thể mang lại nhiều thông tin và rất hữu ích.

Các chiến lược quảng cáo

Quảng cáo là điều cần thiết đối với hầu hết các loại hình bất động sản, nhưng phải cẩn thận với nó. Bạn nên đăng quảng cáo trên những tờ báo phục vụ những độc giả mà bạn muốn hướng đến. Ví dụ, bạn sẽ không bao giờ thấy một quảng cáo cho một tòa nhà của Trump trên tờ Nhật báo New York hoặc trên tờ Bưu điện New York. Đại đa số độc giả của những tờ báo này không phải là những người có thể mua một căn hộ giá cao trong dự án của Trump. Thỉnh thoảng Trump sẽ đăng một trang quảng cáo trong phần tạp chí cuối tuần của tờ Thời báo New York. Ông sẽ thương lượng để đặt quảng cáo tại một vị trí thuận lợi trên tờ báo để hầu hết khách hàng ông đang hướng đến sẽ nhìn thấy. Tuy nhiên, thông thường quảng cáo mà Trump đăng trên tờ thời báo New York sẽ đủ màu sắc, đầy tính thẩm mỹ, có kích cỡ nhỏ để mang lại lợi

nhuận nhưng cũng đủ lớn để người đọc có thể nhìn được. Nếu tờ Thời báo New York hoặc phố Wall có một phần đặc biệt dành cho bất động sản, Trump sẽ lựa chọn phương thức đăng nhiều quảng cáo về bất động sản trong chuyên mục đặc biệt đó và thương lượng giá rẻ hơn do số lượng mặt báo ông đăng ký để quảng cáo tăng lên. Các quảng cáo của Trump trên tờ nhật báo tương đối khiêm tốn về kích cỡ và nội dung vì mục đích chính của nó là giữ tên tuổi của Trump trong công chúng và để thu hút khách hàng có nhu cầu cấp thiết về căn hộ. Hãy tìm những tờ báo mà độc giả mà bạn hướng đến thường đọc và bạn sẽ nhận được thành quả lớn nhất cho những gì mà bạn bỏ ra.

Tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng thông minh

Các nhà xây dựng lớn và các nhà đầu tư bất động sản có ngân sách lớn dành cho tiếp thị thường tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng. Ví dụ, nếu bạn bán ngôi nhà đặc biệt trên một sân gôn riêng, hãy tặng cho khách hàng một lượt chơi gôn miễn phí để thu hút họ đến sân gôn và mua thẻ hội viên câu lạc bộ và có thể nhìn qua các căn nhà dành cho một gia đình ở gần đó được bán với giá 3 triệu đô la hoặc các căn nhà nằm ở những vị trí đẹp hơn dọc sân gôn. Nếu tôi đang làm chương trình xúc tiến bán hàng cho một nhà hàng, tôi sẽ bán cho khách hàng hai bữa ăn với giá một bữa nhưng điều này không thể áp dụng cho bất động sản bởi vì giá của nó rất cao.

Tuy nhiên, có nhiều phương thức sáng tạo để các nhà đầu tư nhỏ có thể tiến hành chương trình xúc tiến bán hàng có hiệu quả. Ví dụ, tổ chức một bữa tiệc ra mắt và mời những người có thể giúp bạn bán được nhà - các nhà môi giới bất động sản và các đại lý bán hàng - để họ biết bạn có những gì và số tiền hoa hồng họ có thể nhận được qua việc tham gia bán hàng và cho thuê. Nếu bạn không quảng bá và xúc tiến những gì bạn đang cần bán và những gì bạn đang cố gắng để làm thì bạn sẽ không thành công trong việc thu hút khách hàng.

Nếu bạn quyết định treo một tấm biển trên căn nhà, đừng nên treo tấm biển quen thuộc “nhà để bán”. Hãy làm cho nó nghệ thuật hơn những tấm biển mà bạn đã từng thấy, với nhiều thông tin hơn, ví dụ như giờ mở cửa xem nhà, v.v…

Tiếp thị đến người mua và người thuê nhà

Cho đến bây giờ, chiến lược tiếp thị tốt nhất đến người mua nhà là thông qua đại lý bán hàng có hiểu biết, thân thiện. Nếu bạn, với tư cách là chủ nhà, có những đặc tính như thế thì việc bạn làm đại diện bán hàng cho mình cũng không có gì sai cả. Nếu bạn cần giúp đỡ, đừng nên ngần ngại thuê một người bán hàng hoặc một nhà môi giới có khả năng và có thể cống hiến nhiệt

huyết cho sản phẩm. Phải đảm bảo rằng họ có đủ các công cụ như tôi đã miêu tả trong chương này để thực hiện công việc hiệu quả. Tôi cho rằng bạn nên nhờ họ thực hiện một bài trình bày giả và bạn đóng vai một khách hàng tiềm năng đặt những câu hỏi mà khách hàng có thể hỏi. Sau đó, hãy cho họ biết họ làm đúng chỗ nào, sai chỗ nào, và cách để họ phát huy sự thể hiện như thế nào và củng cố các kỹ năng của họ. Bạn phải hướng dẫn đội ngũ bán hàng không được quá tự cao. Hầu hết mọi người có phản ứng rất thiện chí với những người bán hàng có ích nhưng lại cảm thấy không thoải mái với những người quá huyênh hoang tự cao.

Một vài lời cảnh báo cho những chủ nhà muốn tự làm người bán hàng cho chính mình: bất cứ điều gì mà bạn nói với một khách hàng tiềm năng có thể không bao giờ được rút lại mà không bị mất uy tín. Một người chủ nhà có thể luôn luôn thay đổi hoặc làm rõ những điều nhân viên nói mà không tạo ra tác hại tương tự.

Các chiến lược bán nhà mà tôi đề xuất cũng có thể được áp dụng trong việc thuê căn hộ với một vài thay đổi. Một hoặc nhiều mô hình căn hộ được trang bị nghệ thuật rất cần thiết cho một dự án lớn. Khách hàng phải cảm thấy ao ước căn hộ này cùng các chức năng của nó. Đó là công cụ bán hàng tốt nhất mà bạn có. Nếu căn hộ khách hàng thích đã được hoàn thành sạch sẽ, hoàn thiện và đã quét sơn, bằng mọi cách hãy chỉ cho khách hàng xem. Nếu nó vẫn đang trong quá trình hoàn thiện thì đừng nên để khách hàng xem vì rất khó để họ hình dung ra một căn hộ hoàn chỉnh. Một điều cũng rất quan trọng là bạn nên có kế hoạch cho mỗi căn hộ như chỉ rõ kích thước phòng và giá thuê mỗi phòng ở mỗi tầng. Nên có sẵn một danh sách gồm các tiện nghi được khuyến mại hoặc liệt kê chúng trong một cuốn sách quảng cáo bắt mắt.

Tóm tắt

Quy mô của các chương trình xúc tiến bán hàng thật sự phụ thuộc vào tầm cỡ và bản chất của sản phẩm cần xúc tiến và khách hàng bạn đang hướng đến. Không có sách nào có thể cho bạn biết bạn đã quảng cáo quá nhiều hay quá ít cho dự án. Chính sách duy nhất mà người mới bắt đầu làm công việc xúc tiến bán hàng có thể sử dụng là đi theo con đường của các đối thủ quảng cáo sản phẩm tương tự. Khi kinh nghiệm của bạn tăng lên thì bạn sẽ biết loại hình quảng cáo nào là tốt nhất cho sản phẩm và loại hình nào có lợi hơn. Khi nào bạn có nghi ngờ, hãy quảng cáo thật nhiều.

10. LÀM THẾ NÀO ĐỂ QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ TRUMP?

Hãy xem công việc đó như ngành dịch vụ khách hàng

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Phát triển óc quan sát chi tiết
- Xem người thuê nhà như những khách hàng quý giá chứ không phải là những người gây rắc rối
- Thận trọng với việc sửa chữa và bảo dưỡng

Sau khi hoàn thành việc cải tạo một tòa nhà lớn hoặc mở rộng mới, Trump thường hết tiền và bây giờ là lúc thu lợi nhuận. Trong các trường hợp khác, nếu mua và giữ bất động sản như một nguồn vốn, hoặc ít nhất giữ nó cho đến khi thị trường nóng lên và bất động sản đó có thể được bán hoặc hoàn vốn lại, Trump sẽ giữ được quyền sở hữu. Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nào, thậm chí những người "đánh đổi" hầu hết bất động sản của mình, cuối cùng cũng muốn giữ lại. Điều này có nghĩa là bạn phải cảm thấy thoải mái với vấn đề khiến nhiều nhà đầu tư bất động sản e ngại: quản lý bất động sản. Thật vậy, dĩ nhiên nó không phải là công việc dễ nhất trên thế giới nhưng nó cũng không phải là công việc khó nhất. Nhiều nhà đầu tư bất động sản, đặc biệt là những người mới vào nghề, không muốn tham gia vào việc quản lý bất động sản và phải đối mặt với những vấn đề đau đầu khi làm một chủ nhà. Thông thường Trump sử dụng những phương pháp ngược lại. Ông đã biến việc quản lý bất động sản thành một hình thức nghệ thuật của cá nhân ông và biến nó thành một nhân tố cốt lõi trong chiến lược toàn thể về đầu tư bất động sản. Phương thức quản lý bất động sản của Trump là xem nó như một ngành "dịch vụ khách hàng" và xem người thuê như những khách hàng quý giá. Kết quả là ông có thể làm ra lợi nhuận khổng lồ với các chiến lược "mua và giữ" hoặc "mua, bán và quản lý" thể hiện sự quản lý tuyệt vời bởi vì người thuê thích sự tiện nghi và dịch vụ mà ông cung cấp trong các tòa nhà ông sở hữu hay quản lý.

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ có thể kiếm lợi khi tham gia định giá dài hạn bất động sản của họ nếu họ sử dụng một chiến lược tương tự. Do nhiều chủ nhà có đầu óc thấp kém, các nhà quản lý bất động sản keo kiệt xem người thuê là những kẻ gây tai hoạ, những vấn đề rắc rối và

đau đầu, các nhà đầu tư thông minh hơn có thể thành công bởi họ đối xử với người thuê như những khách hàng và cung cấp các dịch vụ cao cấp với giá cao. Trump tìm cách biến bất động sản thành nguồn vốn khổng lồ mang lại nhiều lợi nhuận đến nỗi ông không bao giờ có ý định bán chúng. Mar-a-Lago là một ví dụ nổi bật cho việc này.

NGHIÊN CỨU ĐIỂN HÌNH VỀ ĐẦU TƯ

Mar-a-Lago

Mar-a-Lago là lâu đài cực đẹp ở Palm Beach, Florida, được xây dựng vào những năm 1920 bởi Marjorie Merriwether Post, thuộc dòng dõi của Đế chế ngũ cốc kết hôn với nhà tài chính E.F.Hutton. Lâu đài có 118 phòng với 67 phòng tắm và 62500 feet vuông sàn trên diện tích 19 héc ta. Không có chi phí dự phòng để xây nó. Ví dụ, hơn 17.000 viên ngói bằng sứ sử dụng tại công trình được làm từ thế kỷ XVI. Marjorie Merriwether Post nhập chúng từ Italia. Hơn 300 thợ thủ công được đưa từ châu Âu sang làm việc liên tục tại Mar-a-Lago. Trong thời kỳ hoàng kim của lâu đài với danh tiếng là nơi nghỉ đông xa xỉ, bà ta thuê 60 người làm - 30 người làm việc trong nhà gồm quản gia, đầy tớ, người giặt là, đầu bếp, người làm các công việc khác và 30 người làm việc ngoài trời gồm thợ làm vườn, tài xế, bảo vệ. Tuy nhiên, chỉ có bà ta và con gái là Dina Merrill sống ở đó.

Khi Marjorie qua đời, Mar-a-Lago được chuyển nhượng cho người uỷ nhiệm của gia đình Post. Với sự nguy nga tráng lệ của tòa nhà và đồ đạc trong đó, người uỷ nhiệm đã hiến nó cho chính quyền Bang để làm bảo tàng. Nhưng nó chưa bao giờ thành công trong vai trò một bảo tàng bởi vì chi phí vào thăm không đủ để trang trải chi phí vận hành và bảo trì. Không lâu sau, chính quyền buộc phải trả lại nó cho người uỷ nhiệm. Người uỷ nhiệm không còn lựa chọn nào khác là phải bán nó. Tuy nhiên, người uỷ nhiệm muốn người mua phải bảo tồn công trình lịch sử giá trị này. Donald Trump quyết định trả giá và dù không phải là người trả giá cao nhất, nhưng ông đồng ý giữ gìn và khôi phục vẻ huy hoàng ban đầu cho công trình. Ông đã có được lâu đài do người uỷ nhiệm rất quan tâm đến ý tưởng khôi phục và bảo tồn cũng như không chia nhỏ 19 hec ta đất thành các mảnh nhỏ. Theo hợp đồng mua bán, Trump đã mua tất cả đồ đạc trong lâu đài với giá cao khó tin. Thực tế, khi quyết định chuyển khu bất động sản thành một câu lạc bộ thôn quê, ông đã bán đi một số đồ cổ giá trị với giá cao hơn số tiền ông đã bỏ ra để mua toàn bộ lâu đài. Lâu đài Mar-a-Lago vốn đã xuống cấp khi Trump mua, hiện nay nó đã được tân trang lại toàn bộ và là một khu bất động sản được khôi phục rất đẹp, độc đáo và là một câu lạc bộ thôn quê với danh sách thành viên có tên “Ai là ai”.

Sau khi Trump mua khu bất động sản, chi phí vận hành và sở hữu quá lớn so với mức độ khai

thác sử dụng ít ỏi. Sau khi suy nghĩ về vấn đề này, Trump tự hỏi: "Tại sao lại không thành lập một câu lạc bộ thôn quê với 200 đến 300 người giàu có cùng chia sẻ các chi phí". Trước khi ý tưởng của ông trở thành hiện thực, ông đã phải đấu tranh để có được quyền điều hành toàn bộ khu bất động sản theo mô hình hiện nay. Khi mới mua nó, chính quyền thành phố và các thế lực không thích ý tưởng của Trump, một người không thuộc các gia đình vai vế lâu đời ở Palm Beach, là xây dựng một câu lạc bộ thôn dã ở Mar-a-Lago. Họ không biết rằng Trump sẽ trở thành một đối thủ kiên cường như thế nào.

Để có được sự chấp thuận, Trump dọa sẽ chia nhỏ khu bất động sản thuộc quyền hợp pháp của ông. Ông không bao giờ có ý định làm như vậy nhưng ông dùng nó như một đòn bẩy để có được cái mình muốn bởi vì ông biết rằng điều cuối cùng mà thành phố muốn là một khu nhà mới trên diện tích đất của tòa nhà này (đây là một ví dụ hay về khai thác điểm yếu của đối phương trong đàm phán). Cuộc chiến chính trị trở nên quá tồi tệ đến nỗi sân bay West Palm Beach đã thay đổi mô hình cất cánh và hạ cánh để máy bay bay qua khu Mar-a-Lago nhằm làm nản lòng Trump. Trump đã kiện sân bay về việc các máy bay bay thấp gây ra tiếng ồn và rung động có thể phá hỏng công trình lịch sử của Bang. Cuối cùng, nhà cầm quyền địa phương nhận thấy trách nhiệm, chi phí và những rắc rối tiềm ẩn mình có thể phải gánh chịu, họ đã chấp thuận yêu cầu của Trump và vụ kiện kết thúc. Đến lúc này Trump đã sẵn sàng thực hiện kế hoạch biến Mar-a-Lago thành một câu lạc bộ thôn quê xa xỉ. Điều này có nghĩa là khôi phục bất động sản trở lại vẻ nguy nga trước đây đồng thời cải thiện để nó trở nên hấp dẫn đối với những thành viên sẵn sàng trả từ 200.000 đô la trở lên để được tham gia.

Vụ Câu lạc bộ Mar-a-Lago của Trump ở Palm Beach là một ví dụ kinh điển của Trump trong việc tạo ra "tiếng xèo xèo" mà tôi đã nói đến ở Chương 5. Trump đã hình dung ra một câu lạc bộ thôn dã không thu lợi từ kinh doanh sân gôn mà từ rất nhiều các tiện ích xa xỉ khác hơn hẳn ở các khách sạn hay câu lạc bộ thôn dã ở Palm Beach. Trump quyết định biến Mar-a-Lago thành nơi giải trí và ăn tối cho khách, do đó ông ta hiện đại hóa toàn bộ khu nhà bếp và mở rộng khu vực ăn uống. Ông dựng lên các dãy phòng và các khu nhà sinh thái mà khách có thể phải trả 1.000 đô la một đêm. Ông ta cũng đầu tư hàng triệu đô la để dựng lên căn lều và bể bơi lớn ở bờ Đại Tây Dương để các thành viên câu lạc bộ và khách hàng thưởng thức ánh nắng và chơi lướt sóng. Ở trên mặt đất, ông bố trí một bể bơi hoành tráng có kích cỡ của Olimpic, một khu tennis với năm sân đạt tiêu chuẩn thi đấu, một trung tâm thẩm mỹ và khu vực tắm nước khoáng. Với những người thích chơi môn croquet, các chuyên gia có thể dạy họ tại một khu thi đấu trên một bãi cỏ được cắt tỉa cẩn thận. Không hài lòng với khu lều lớn có thể chứa tới 1.000 khách, Trump đã cho xây một phòng khiêu vũ lớn mang tên "Trump Touch" để thay cho khu

lều. Đây là nơi tổ chức đám cưới, tiệc tùng hay các hoạt động nhân đạo. Đây thực sự là một tiện ích đặc biệt, đạt tới đỉnh cao của đẳng cấp và sự xa hoa.

Một điều thú vị là rất nhiều người có thế lực ở Palm Beach - những quan chức chính quyền thành phố và những người chống đối Trump mạnh mẽ đã ngay lập tức đăng ký làm thành viên đặc quyền của Mar-a-Lago. Họ nhận ra rằng danh hiệu thành viên của Mar-a-Lago là biểu tượng của thế lực họ cần có. Và họ đã đúng!

Trump đã quản lý Mar-a-Lago như thế nào?

Phong cảnh có ấn tượng đáng kinh ngạc và được bảo quản công phu. Các khu vực công cộng đem lại cho các thành viên một cảm giác thoải mái và xa hoa. Dù khu tắm nước khoáng và làm đẹp cần tính riêng tư nhưng chúng được thiết kế tao nhã để thể hiện sự tinh tế lộng lẫy. Khu vực thể dục thực sự đặc biệt - câu lạc bộ có các lớp thể dục thường ngày như yoga nóng và earobic nặng. Hầu hết các khu tắm nước khoáng và câu lạc bộ thôn dã không thể cạnh tranh với các tiện ích tại Mar-a-Lago, đặc biệt đáng chú ý là dịch vụ ăn uống với các đầu bếp hàng đầu và đội ngũ nhân viên được đào tạo bài bản. Trong suốt mùa, vào cuối tuần Trump mời các nghệ sỹ biểu diễn danh tiếng như Paul Anka, Tony Bennett, Natalie Cole và những nghệ sĩ khác. Chi phí ban đầu cho mỗi thành viên là 250.000 đô la chưa bao gồm tiền ăn. Mức giá này cao hơn cả ở câu lạc bộ thôn quê chất lượng cao nhất mà anh có thể thấy ở bất kỳ đâu. Còn ai ngoài Trump có thể hình dung ra danh sách những người sẵn sàng trả tới một phần tư của một triệu đô la chủ yếu để thưởng thức bữa tối ở một câu lạc bộ?

Mar-a-Lago không chỉ làm lợi cho các thành viên mà còn làm lợi cho cả Trump. Khoản phí ban đầu đó được coi là số tiền mà câu lạc bộ vay của các thành viên và được hoàn lại trong thời gian 30 năm, vì vậy, nó không bị đánh thuế nhưng lại có thể sử dụng để chi trả chi phí nâng cấp hoặc bất kỳ mục đích gì mà Trump muốn. Hội phí hàng năm của các thành viên và số tiền thu được từ các hoạt động còn lớn hơn nhiều chi phí vận hành bao gồm cả thuế bất động sản. Câu lạc bộ này chính là một cỗ máy làm ra tiền và ít câu lạc bộ làm được như vậy.

Phát triển óc quan sát chi tiết

Các nhà đầu tư bất động sản nhỏ cần nhớ rằng điều nguy hiểm nằm ở các chi tiết - hãy chú ý các chi tiết nhỏ cũng như các chi tiết lớn. Một số người sẽ chấp nhận chi nhiều tiền hơn cho một tòa nhà bảo quản tốt hơn một tòa nhà được bảo quản ở mức trung bình. Mar-a-Lago là một ví dụ tuyệt vời về óc quan sát chi tiết của Trump, nó có tầm quan trọng trong việc khôi phục cơ ngơi tinh tế này trở về vẻ quyền quý vốn có của nó đồng thời phục vụ cho một nhóm

khách hàng có thế lực đóng hội phí hàng năm. Trump chỉ sử dụng những vật liệu xây dựng tốt nhất như các công trình bằng đá được chạm khắc thủ công, ngói nhập từ Italia và các vật liệu khác phù hợp với mục đích bảo tồn chất lượng thẩm mỹ mang tầm cỡ thế giới của khu bất động sản Mar-a-Lago. Câu lạc bộ cũng có một hầm rượu nho có thể thỏa mãn khẩu vị của những người sành sỏi. Người đầu bếp sành điệu còn nổi tiếng bởi sự chuẩn bị công phu và màn trình diễn ấn tượng với vô vàn món ăn. Danh sách này kéo dài vô tận. Khi phải bảo dưỡng, Trump thực sự bị ám ảnh, ông đi xem xét tất cả các đồ đạc và tận mắt kiểm tra xem các đồ đồng đã được đánh bóng thật hoàn hảo chưa. Nếu thấy cái gì cần sửa chữa hoặc một cái thang máy bẩn, ngay lập tức ông sẽ gọi người chịu tránh nhiệm tới. Nếu một nhân viên không ăn mặc đồng phục sạch sẽ là lượt cẩn thận, ông sẽ nhận ngay. Nếu một nhân viên không trả lời điện thoại đúng lúc, ông sẽ tìm hiểu lý do.

Ở Mar-a-Lago, Trump luôn có con mắt quan sát thận trọng. Nếu có đồ gì đó được sơn và lớp sơn hơi nhạt đi, ông ta sẽ yêu cầu sơn lại ngay lập tức. Nếu một khóm cây mới trồng ông cảm thấy không phù hợp, ông sẽ bắt thay ngay lập tức. Có lẽ ví dụ chính xác nhất về óc quan sát chi tiết của Trump được thể hiện qua đồ đạc ở lâu đài. Nhiều món đồ là đồ cổ có chất lượng tương đương đồ cổ ở viện bảo tàng, vì vậy, Trump quyết định bán thay vì để dùng cho câu lạc bộ. Tuy nhiên, trước khi bán, mỗi món đồ đều được chụp ảnh và sau đó được thay thế bằng bản sao giống hệt.

Hãy làm cho mọi người muốn sống trong tòa nhà của bạn bởi vì bạn quan tâm đến nó.

Bạn có thể làm được điều này bằng các cách sau:

- Sự sạch sẽ phải được đặt lên hàng đầu.
- Đầu tư tiền vào một số hạng mục cung cấp dịch vụ cho người ở chứ không phải đơn giản chỉ cung cấp một chỗ ở, ví dụ, người quản gia nên cung cấp thêm một số dịch vụ chăm sóc khách hàng như gửi và nhận bưu kiện hoặc dịch vụ sửa chữa phối hợp.
- Cho phép người thuê nhà sử dụng bình nước nóng hoặc lắp thiết bị hơi nước trong phòng tắm hoa sen, hoặc lát đá goanite trong phòng tắm lớn.
- Lắp đặt đèn hoặc gương đặc biệt để trang điểm, hoặc bếp với tủ chạn trên cao, hoặc một bục ở giữa bếp, tất cả đều có nhiều không gian chứa đồ và được thiết kế cẩn thận.

- Thuê một quản gia hoặc người quản lý tòa nhà luôn luôn sẵn sàng có mặt và có thái độ phục vụ khách hàng tốt. Nếu anh cần tìm một người thích hợp cho công việc điền hóa đơn, hãy liên hệ với một công ty tuyển dụng, một liên đoàn lao động hoặc qua một tờ báo địa phương. Kiểm tra cẩn thận tất cả các giấy tờ chứng nhận.

- Liên hệ ngay lập tức đến các chuyên gia; có sẵn số điện thoại của mỗi vụ mua bán để người thuê nhà có thể gọi trực tiếp.

- Phản hồi nhanh chóng đối với các sửa chữa cần thiết. Nếu bạn có một cơ chế để tập trung tất cả các phàn nàn về một nơi và xử lý ngay lập tức, bạn sẽ tạo được thiện ý đáng kể đối với người thuê nhà.

Có rất nhiều các chi tiết nhỏ nhưng lại có ý nghĩa lớn đối với người thuê nhà - hãy hỏi xem họ muốn gì và họ sẽ mong muốn được thuê nhà của anh dù điều đó có nghĩa là họ phải trả tiền thuê cao hơn.

Xem người thuê nhà như những khách hàng quý giá chứ không phải là những người gây rắc rối

Một trong những điều tốt nhất mà bạn có thể làm là thuê một người quản lý có thái độ dễ chịu, có hiểu biết và định hướng khách hàng. Nhiều chủ nhà đối xử với người thuê nhà như kẻ thủ. Nếu bạn tìm cách làm vui lòng người thuê nhà và phục vụ lịch sự, nhanh chóng, bạn sẽ có lợi thế hơn hẳn các đối thủ. Một phương pháp được Trump sử dụng trong các tòa nhà văn phòng là truy cập trang web "Workspeed". Nếu khách thuê phàn nàn về bất kỳ vấn đề gì như trục trặc về điện, anh ta sẽ đăng nhập vào Workspeed và cung cấp thông tin chi tiết về vụ việc và vị trí xảy ra. Thông tin này ngay lập tức được Workspeed gửi đến người chịu trách nhiệm sửa chữa điện. Người này sẽ nhập thời gian nhận khiếu nại, ai sẽ khắc phục và khi nào được khắc phục. Tất cả thông tin này cũng được chuyển đến văn phòng của tòa nhà để giám sát sự cố và hiệu quả hoạt động của nhóm sửa chữa. Quy trình này giúp tránh tình trạng các đường dây điện thoại luôn trong tình trạng bận, tránh tình trạng người sửa chữa nói rằng anh ta không nhận được lời phàn nàn nào cả và tránh trường hợp một ông khách giận dữ nào đó nói rằng đã gọi điện tới năm lần mà chẳng ai để ý.

Câu chuyện sau đây mô tả một hình thức dịch vụ khách hàng mà một nhà đầu tư bất động sản có thể học hỏi. Gần đây tôi vào một sòng bạc không thuộc thương hiệu Trump, có một nhân viên an ninh ngồi ở bục cách cửa ra vào tới 8 feet, cánh cửa phải mở bằng tay. Cô ta thấy tôi đang tới liền đứng dậy, nói chào buổi sáng với tôi, kèm một nụ cười thân thiện và đi tới để mở

cửa cho tôi. Khi tôi vào bên trong sòng bạc, mọi thứ trông sạch sẽ và được bảo quản tốt. Kết quả là tôi cảm thấy mình như một người đặc biệt. Bây giờ tôi không biết tự cô ta tỏ ra lịch sự như vậy hay được đào tạo về phục vụ khách hàng. Nhưng tôi biết rằng ba tháng trước đây khi tôi vào sòng bạc đó, cũng tại lối vào đó, nhân viên an ninh ngồi ở bục thậm chí cũng không nhìn lên để xem ai vào. Sự cố gắng nhỏ bé của nhân viên an ninh nhã nhặn đã tạo được ấn tượng tốt đối với tôi. Giờ đây nếu bạn là chủ bất động sản này, chẳng lẽ bạn lại không muốn tất cả nhân viên của mình tạo ấn tượng tốt đẹp này với khách hàng?

Nếu có nhiều sòng bạc nằm cạnh nhau và đều có những trò chơi giống nhau thì hầu hết người chơi sẽ chọn sòng bạc nào khiến họ cảm thấy mình là người đặc biệt.

Làm thế nào để cung cấp một dịch vụ tuyệt vời trong một bất động sản nhỏ cho thuê?

Một giải pháp đơn giản để quản lý bất động sản là bạn, với tư cách chủ nhân đến sống tại một trong các căn hộ. Bằng cách đó bạn sẽ đảm bảo được khu nhà và sân chơi sạch sẽ không tỳ vết. Nếu bạn có khuynh hướng về máy móc thì bạn có thể sửa chữa và bảo trì tất cả những thứ bị hư hại.

Trong một trường hợp khác, anh có một tòa nhà gồm bốn căn hộ nhưng không sống ở đó. Tốt nhất nên nhờ một người sống ở đó để chịu trách nhiệm giữ chìa khóa, cho khách xem các phòng trống, sửa chữa lặt vặt và chịu trách nhiệm về nhiều dịch vụ khác. Hãy nhờ một người thuê nhà mà bạn cho là tốt nhất trông coi tài sản và khích lệ họ bằng cách giảm giá thuê. Đối với công việc sửa chữa hay chăm sóc phong cảnh, bạn nên thuê người ngoài. Một điều rất quan trọng là người thuê nhà có thể liên hệ ngay với một ai đó khi cần trợ giúp, chẳng hạn như người quản lý hay người giúp việc. Tối thiểu phải có ai đó ở tòa nhà để gọi cho bạn khi phát sinh một sự việc cần sự chú ý của bạn.

Lời khuyên đối với việc thu tiền thuê

Đừng bao giờ để người quản lý hoặc người giám sát khu nhà nhận tiền thuê nhà hay loại tiền nào khác. Trong trường hợp khẩn cấp thì chỉ có bạn mới có thể nhận tiền tiền mặt. Người quản lý tại chỗ có thể được phép nhận séc hoặc thư chuyển tiền. Điều này giúp tránh khả năng trộm cắp hoặc biển thủ số tiền của chủ nhà hay xảy ra tranh cãi khi có vấn đề đối với số tiền được giao.

Thận trọng với công việc sửa chữa và bảo dưỡng

Trong suốt cuốn sách này, tôi đã nói về cách Trump có được giá rất cao cho bất động sản bằng

cách cho khách hàng hưởng những thứ xa hoa rất ấn tượng mà họ chưa bao giờ thấy. Ông chỉ sử dụng đá hoa cương tốt nhất, mỗi viên phải hài hòa với nhau. Ông chỉ sử dụng thép bóng như gương và chúng cũng phải thật hoàn hảo. Sử dụng vật liệu chỉ là một phần, việc giữ cho chúng luôn mới tinh mới khó.

Triết lý của Trump về sửa chữa và bảo trì là không do dự: mọi thứ phải được bảo trì thường xuyên bởi những thợ lành nghề. Những gì mà các ông chủ tòa nhà và các nhà quản lý tài sản khác làm theo Trump là chưa đủ. Các cửa sổ phải được lau rửa vài tuần một lần chứ không phải là bốn lần một năm như các tòa nhà khác. Thảm trải thang máy được hút bụi ba lần một ngày chứ không phải một tuần một lần. Đồng phục phải sạch sẽ, là cẩn thận và phải vừa vặn. (Đồng phục cho nhân viên trong các tòa nhà của Trump được thiết kế cầu kỳ và độc đáo hơn đồng phục truyền thống). Nếu bạn vào bất kỳ tòa nhà nào của Trump, bạn sẽ thấy nền đá hoa cương bóng loáng và các cửa kính không có một vết bẩn.

Một triết lý của Trump về bất động sản của ông là "Đừng đợi đến khi nó hỏng rồi mới sửa mà hãy sửa trước khi nó hỏng".

Mức độ thận trọng liên quan đến dịch vụ, bảo trì và sửa chữa là một trong những lý do để khách sạn quốc tế Trump ở thành phố New York, luôn được xếp hạng năm sao, gần đây được tạp chí Travel & Leisure bầu chọn là khách sạn tốt nhất ở thành phố New York. Khách sạn này thậm chí không thuộc một trong những khách sạn có tên tuổi lớn như bốn mùa, Hyatt hay Ritz Carlton. Mặc dù không được công nhận là một khách sạn có tên tuổi lớn nhưng nó được xếp hạng là khách sạn số một ở New York. Dựa vào sự nổi tiếng của Trump về chất lượng và dịch vụ, khách sạn này có giá cao nhất so với bất kỳ khách sạn nào ở thành phố New York - tuy nhiên, khách hàng vẫn sẵn sàng chi trả.

Tóm tắt

Mọi người thường có khuynh hướng nghĩ rằng những thứ nhỏ nhặt thì không cần chú ý nhiều. Sự thật là kích cỡ không liên quan gì đến việc nó được chú ý nhiều hay ít. Bạn càng quan tâm nhiều đến các vấn đề về sở hữu bất động sản thì người ta sẽ càng nhận ra rằng tòa nhà của bạn là tòa nhà mà họ mong muốn bởi vì bạn là một chủ nhà có quan tâm đến họ. Đó chính xác là những gì tôi đã và đang nhấn mạnh khi nói về các tòa nhà của Trump, giống như Mar-a-Lago. Đó là dịch vụ và dịch vụ, dịch vụ. Đó là việc thuê những con người thân thiện, hiểu biết và lịch sự. Đó là việc chú trọng vào sự sạch sẽ. Đó là đầu tư tiền bạc để phục vụ những người sử dụng chứ không phải chỉ đầu tư vào tòa nhà. Bạn phải tập trung tạo ra sự khác biệt và độc đáo. Tất nhiên, bạn không muốn quá cực đoan rằng căn nhà của bạn không hấp dẫn thị trường mà bạn

đang hướng đến. Nó phải ở trong tình trạng tốt và đầy đủ chức năng, điều này khiến nó trở thành niềm ao ước của mọi người. Chẳng hạn, có một người trông nom tòa nhà, không nhất thiết phải ở trong tòa nhà nhưng ít nhất người thuê nhà có thể tiếp cận được sẽ là một dịch vụ gia tăng tuyệt vời. Một ví dụ khác là bản tin của tòa nhà, nhiều người thuê nhà cho rằng nó mang lại nhiều thông tin cho họ. Xin nhắc lại một lần nữa, đó là sự khác biệt và độc đáo so với những gì mà người khác đang làm. Mức độ sáng tạo và khéo léo trong phương thức phục vụ người thuê nhà của một nhà đầu tư nhỏ sẽ thể hiện trong lợi nhuận gia tăng. Mọi người sẽ bỏ ra nhiều tiền hơn nếu họ nhận được nhiều hơn. Điều đơn giản là vậy.

11. CHIẾN LƯỢC NẮM GIỮ VÀ CHIẾN LƯỢC BÁN BẤT ĐỘNG SẢN

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH:

- Hoạch định nhiều mốc thời gian sở hữu
- Chiến lược nắm giữ
- Chiến lược bán

Ngoại trừ các căn hộ thuộc quyền quản lý chung, Donald Trump, cũng giống như hầu hết các nhà đầu tư bất động sản có hiểu biết, ít khi bán đi phần đầu tư bất động sản tạo ra nguồn thu nhập tốt. Nếu ông bán đi bất kỳ số cổ phần bất động sản nào, ông ta sẽ đầu tư lại số tiền thu được vào việc gì đó và có nơi nào để kiếm tiền tốt hơn ở một thân gỗ cứng và tốt trên đất mẹ. Là một nhà đầu tư bất động sản, bạn nên nhận ra rằng rất khó, chưa nói là rất tốn thời gian để tìm được nguồn đầu tư bất động sản để bạn có thể đầu tư số tiền đó.

Với suy nghĩ đó, sau đây là những nguyên tắc chính giúp bạn quyết định liệu nên bán phần đầu tư bất động sản hay không, cùng với nhiều chiến lược giữ hay bán bất động sản để bạn xem xét.

Hoạch định nhiều mốc thời gian sở hữu

Trump luôn cố gắng dự đoán khi nào bất động sản của ông có thể đạt đến giá trị tối đa nhằm giúp ông quyết định thời gian giữ hoặc khi nào có thể rao bán. Các nhà đầu tư nhỏ nên có nhiều mốc thời gian sở hữu, kể cả thời điểm muốn bán cũng như thời điểm mong đợi đạt được hay dự đoán mất cái gì, phụ thuộc vào thời gian mà bạn nắm giữ bất động sản.

Cố định và hoán đổi

Mốc thời gian giữ ngắn nhất là chiến lược “cố định và hoán đổi”. Điều này có nghĩa là mua bất động sản, xây dựng và cải tạo nó, sau đó bán đi để lấy lãi. Trump thường sử dụng chiến lược này nhưng không bán toàn bộ tòa nhà. Ví dụ, Trump sẽ đánh đổi một số căn hộ trong tòa nhà ông vừa hoàn thiện để trả chi phí xây dựng tòa nhà và thu hồi vốn đầu tư ban đầu của ông. Tuy nhiên, nếu đó là tòa nhà tạo ra nguồn thu nhập tốt thì ông cũng sẽ giữ lãi suất sở hữu và hưởng lợi tức nó tạo ra.

Hãy ghi nhớ rằng khi bạn bán một căn nhà, không cần thiết phải bán và lấy hết tiền. Hãy nghĩ đến việc bán trả góp theo hợp đồng đất đai hoặc lấy lại tiền thế chấp mua với một tỷ lệ lãi suất hấp dẫn và kiếm lợi nhuận lâu dài. Khi Trump mua Tòa nhà GM ở thành phố New York, đó là tòa nhà lớn nhất tôi từng thấy. Thoả thuận mua bán được thảo luận chi tiết ở Chương 6. Ông đã đầu tư hàng triệu đô la để xây dựng một trung tâm mua bán mới, một tiền sảnh tráng lệ và những thang máy hiện đại, hệ thống điện, HVAC và các hệ thống khác của tòa nhà. Việc hoàn thiện nâng cấp đã mang lại giá thuê cao hơn, điều này làm tăng giá trị của tòa nhà một cách mạnh mẽ. Chỉ sau một vài năm sở hữu tòa nhà, giá thuê tăng đã giúp bán tòa nhà với lợi nhuận khổng lồ.

Sau đây là những điều bạn cần xem xét khi tạo ra mốc thời gian:

1. Tôi có cho rằng quyền sở hữu của tôi đối với dự án này là ngắn hạn (năm năm hoặc dưới năm năm), hoặc dài hạn?
2. Tôi có muốn chuyển quyền sở hữu bất động sản này cho người thừa kế của tôi?
3. Tôi có dự định bán mà không phát triển nó (như bất động sản được mua cho ngân hàng nhà đất)?
4. Tôi có dự định phát triển nó và sau đó bán nó?
5. Tôi có khả năng để giữ bất động sản nếu thị trường bất động sản đi xuống trong một vài năm và nguồn thu từ việc cho thuê bị giảm?
6. Khi nào tôi được yêu cầu phát triển vốn?
7. Có phải bất động sản làm mất đi nguồn thu nhập tốt?

Ngắn hạn hay dài hạn?

Điều đầu tiên bạn phải làm là xem xét bản chất của sự đầu tư. Ví dụ, nếu bạn đầu tư vào một khu dân cư bền vững, bạn sẽ muốn mua và giữ nó. Đó là một sự đầu tư dài hạn vì rất có khả năng nó luôn tạo ra hiệu quả tốt và tạo ra một nguồn thu nhập đều đặn luôn theo kịp lạm phát có khả năng xảy ra. Mặt khác, nếu bạn mua một cái gì đó có vòng đời không đáng tin tưởng, chẳng hạn như mua một khu buôn bán vải vóc mà không có được những hợp đồng dài hạn hoặc những người thuê lớn và bền vững, thì tôi cho rằng đó là sự đầu tư ngắn hạn và sẽ phải nhanh chóng bán đi nếu gian trống và khó tìm được người thuê cho kín chỗ. Nếu bạn chọn đầu tư vào một khu bất động sản công nghiệp hoặc thương mại hoặc bán lẻ với một hợp đồng dài

hạn và người thuê có khả năng tài chính bền vững thì đó là sự đầu tư dài hạn.

Chu kỳ của bất động sản

Bất kỳ nhà đầu tư bất động sản nào dù lớn hay nhỏ phải thừa nhận một thực tế rằng thị trường bất động sản vận hành theo một chu trình có thời gian và thời hạn không thể đoán trước được. Khi tỷ lệ lãi suất thế chấp cao, sức bán nhà hoặc căn hộ sẽ giảm. Tỷ lệ thất nghiệp tăng hoặc tình trạng suy thoái cũng sẽ dẫn đến những tác động tiêu cực.

Theo tôi, có một số khía cạnh về bất động sản mà bạn có thể trông cậy vào. Một là chi phí xây dựng sẽ tăng theo thời gian. Một khía cạnh khác là nguồn cung bất động sản cho bất kỳ loại hình sử dụng nào cũng có giới hạn. Mặc dù rất khó để dự đoán bất cứ chu trình bất động sản nào với một độ chính xác hợp lý nhưng vẫn có nhiều tổ chức theo dõi các xu hướng và báo cáo các kết quả họ tìm được. Các nguồn tin từ chính quyền thường ít tin cậy nhất bởi vì chúng không cụ thể cho từng khu vực. Các báo cáo của những nhà môi giới bất động sản có tiếng ở địa phương, các ngân hàng ở địa phương hoặc các tổ chức tài chính là một nguồn đáng tin cậy hơn rất nhiều. Lời khuyên tốt nhất của tôi đối với các nhà đầu tư bất động sản là hãy thu thập càng nhiều thông tin từ nhiều nguồn càng tốt và đưa ra kết luận sáng suốt về xu hướng thị trường.

Hãy bán khi thị trường nóng lên

Một ví dụ kinh điển về việc quyết định thời gian bán được minh chứng bởi Leonard Kandell, ông đã làm giàu với việc xây và cho thuê các tòa nhà chung cư ở thành phố New York. Ông vốn là một nhà đầu tư dài hạn. Tuy nhiên, khi ý tưởng chuyển đổi tòa căn hộ sang các căn hộ tổ hợp trở nên cấp thiết, có rất nhiều người tranh giành nhau để mua các tòa nhà chung cư với mục đích chuyển đổi chúng thành các căn hộ tổ hợp, do vậy, có thể bán riêng từng căn hộ với giá cao. Một vấn đề mà những người chủ gặp phải khi muốn chuyển đổi một tòa nhà sang quyền sở hữu hợp tác là thuyết phục được 15% số người thuê trong tòa nhà đồng ý mua các căn hộ của họ. Đây là một yêu cầu hợp pháp ở New York trước khi người chủ được phép công bố kế hoạch về tổ hợp có hiệu quả. Đó là lúc những cuộc thương lượng mạnh mẽ bắt đầu. Nếu bạn không thuyết phục được 15% số người thuê, bạn không thể tuyên bố kế hoạch tổ hợp có hiệu quả và anh phải chờ đợi một thời gian mới có thể bắt đầu lại. Vì vậy, việc thuyết phục được 15% số người thuê mua căn hộ thường phải có những cuộc thương lượng phức tạp về giá họ sẵn sàng trả để mua căn hộ và những gì họ muốn người chủ tòa nhà phải làm để thuyết phục họ mua nhà. Một khi kế hoạch tổ hợp có hiệu quả, có thể tiến hành các thủ tục thu hồi nhà cho phép chủ tòa nhà sở hữu các căn hộ còn lại và bán chúng cho những người mua mới thỏa

thuận đền bù cho một số người thuê với giá cắt cổ trở thành một quy tắc.

Kandell sở hữu nhiều tòa nhà chung cư và ông xem những người thuê nhà như người trong gia đình. Khi tôi hỏi tại sao ông không kiếm lợi từ sự bùng nổ chuyển đổi này, ông nói: “Tôi không muốn chiến đấu với người thuê nhà của mình qua việc chuyển đổi tòa nhà sang hình thức hợp tác. Hãy để những người khác đau đầu với việc đó và gặt hái thành quả. Khi thị trường các tòa nhà chung cư đã sẵn sàng để chuyển đổi sang hình thức hợp tác xã nóng lên, tôi sẽ bán với cái giá cao hơn bình thường cho những người muốn chuyển đổi chúng và tôi sẽ lấy tiền đó để mua đất ở một địa điểm tốt có hợp đồng thuê dài hạn”.

Kandell đã có một quyết định hết sức tỉnh táo để từ bỏ lợi tức mà ông có được từ việc cho thuê căn hộ, bán các tòa nhà với giá cao do nhu cầu đặc biệt tại thời điểm đó, và chuyển số tiền đó sang hình thức đầu tư bị động, đảm bảo và an toàn trong lĩnh vực cho thuê mặt bằng. Tận dụng được chế độ thuế ưu đãi, ông đã đổi một tòa nhà có thể chuyển đổi sang hình thức hợp tác để lấy một hợp đồng thuê mặt bằng được sở hữu bởi khách hàng cũ của tôi, đó là ông Sol Goldman. Mảnh đất mà ông Goldman đổi nằm dưới một công trình văn phòng lớn, có tên gọi là Tòa nhà Newsweek trên đại lộ Madison. Số tiền chuyển đổi thấp hơn số tiền mà Kandell kiếm được từ tòa nhà chung cư nhưng đó là một sự đầu tư vững chắc mà cuối cùng sẽ tăng giá trị. Bằng cách lặp lại những kỹ xảo đầu tư này, Kandell đã tích luỹ được một số vốn lớn để lại cho người kế thừa của ông mà không phải đau đầu về quyền sở hữu và hoạt động của tòa nhà chung cư. Sau đó tôi được biết rằng một số lần Kandell chuyển đổi các tòa nhà sang hình thức hợp tác không thành công chủ yếu do các cuộc tranh chấp với những người thuê nhà mà rút cuộc phải nhờ tòa giải quyết. Kandell tận dụng cơ hội để đầu tư khi thời cơ chín muồi và chuyển sang một chiến lược đầu tư thận trọng hơn. Bất cứ khi nào thị trường đang sốt loại hình bất động sản mà bạn có, bạn nên nghĩ đến việc bán nó và thu lợi nhuận lớn, sau đó đầu tư tiền vào một loại hình bất động sản khác mà nhu cầu và giá cả của nó không quá cao.

Các chiến lược nắm giữ

Sau đây là một số ví dụ về các chiến lược được sử dụng bởi các nhà đầu tư bất động sản. Một số chiến lược là dài hạn và một số là ngắn hạn.

Ngân hàng nhà đất

Về bản chất, chiến lược này là dài hạn, bởi vì anh đang đầu tư vào một bất động sản mà bạn có ý định nắm giữ để sau đó, hoặc phát triển nó tại thời điểm nào đó trong tương lai hoặc bán cho một người khác. Ví dụ, bạn có thể mua đất và sử dụng nó làm bãi đỗ xe với dự định xây một tòa

nhà văn phòng trong tương lai, khi nhu cầu về văn phòng gia tăng.

Một ví dụ khác về ngân hàng nhà đất là xây những căn nhà với chi phí tương đối thấp để cho thuê làm nhà kho ở một địa điểm mà anh cảm thấy rất có lợi thế chiến lược trong tương lai. Trong khi đó, anh cho thuê nhà kho đó với ý định một ngày nào đó sẽ phá nó và xây lên một cái gì đó mang lại nhiều lợi nhuận hơn, chẳng hạn như một cửa hàng bán lẻ hoặc một cửa hàng thức ăn nhanh. Ngân hàng nhà đất có thể mua một mảnh đất trống hoặc một tòa nhà có kế hoạch phát triển trong tương lai và sau đó bán lại tại một thời điểm thích hợp.

Tôi tình cờ phát hiện một ví dụ điển hình về bất động sản. Vợ tôi đang nói chuyện với một trong những người bạn của cô ấy và người bạn đó có nói về việc chồng của cô ta, Jerry, được đề nghị với mức giá gần 5 triệu đô la để chuyển nhượng hợp đồng thuê một quán bar và quán chả nướng ở Đại lộ thứ 6 tại thành phố New York. Vợ tôi cho rằng cô ấy không hiểu được hết vấn đề và bảo tôi nói chuyện với Jerry và tìm hiểu kỹ hơn. Jerry khẳng định với tôi rằng anh ta đang thương lượng với một chi nhánh của công ty Rockefeller để bán lại hợp đồng thuê quán rượu và quán chả nướng của anh ta với giá khoảng 5 triệu đô la, nhưng anh ta cho rằng việc này có vẻ đáng nghi và không tin chắc rằng đó là một đề nghị nghiêm túc, bởi vì giá đó quá cao. Khi anh ta nói cho tôi biết địa điểm của quán rượu thì tôi biết rằng nó nằm ở một vị trí có lợi thế chiến lược, tại đây người ta dự tính sẽ xây một tòa nhà văn phòng cao tầng mới. Tôi nói với Jerry: “Đó hoàn toàn có khả năng là một lời đề nghị nghiêm túc và nếu anh quyết định chấp nhận chuyển nhượng hợp đồng thì anh cần một luật sư bất động sản giỏi và một kế toán thuế giỏi. Không phải tôi đang tìm việc cho mình nhưng nếu anh cần tôi thì tôi sẵn sàng làm luật sư cho anh”. Đó là một ngày thứ sáu và anh ta bảo tôi rằng anh ta sẽ đi Las Vegas tuần sau mới về và anh ta sẽ suy nghĩ kỹ về vấn đề này. Vào tối thứ Bảy, tôi nhận được cú điện thoại của Jerry, anh ta yêu cầu tôi làm luật sư cho anh ta về vụ này. Tôi đồng ý và hỏi lại anh ta: “Jerry, tại sao anh không chờ cho đến khi anh trở về New York? Tại sao anh lại gọi cho tôi vào một tối thứ Bảy?” Câu trả lời của anh ta là: “Trong chuyến bay tối qua tôi ngồi cạnh một người đàn ông, ông ta tình cờ nói rằng ông là một nhà điều hành bất động sản lớn. Tôi kể cho ông ta toàn bộ câu chuyện của tôi và ông ta nói rằng chỉ có duy nhất một luật sư anh nên nhờ, đó là George Ross, anh ta là luật sư của tôi nhưng anh ta quá bận nên không thể giúp tôi được. Vì vậy, tôi quyết định tốt hơn là nên gọi cho anh ngay”.

Tôi đã lấy được 5 triệu đô la cho Jerry và anh ta vui mừng đến nỗi anh ta nghĩ rằng mình đã khám phá được một thế giới chưa được biết đến về bất động sản. Anh ta nói anh ta đang nghĩ đến việc mua bất động sản ở một khu vực khác mà anh ta cho đó là một ví trí chiến lược và bắt đầu kinh doanh ngân hàng nhà đất. Tôi đã cảnh cáo anh ta: “Jerry, những gì xảy ra với anh là

một sự may mắn. Đừng nghĩ rằng nó sẽ xảy ra một lần nữa. Tôi khuyên anh nên đầu tư tiền vào một cái gì đó mà anh biết rõ". Một thời gian ngắn sau đó, anh ta hỏi ý kiến của tôi về một bất động sản nào đó anh ta dự định sẽ mua để kinh doanh ngân hàng nhà đất. Tôi nói với anh ta: "Jerry, anh hãy quên điều đó đi, tôi biết lô đất đó. Sol Goldman đã phong toả nó với mảnh đất bên cạnh và anh sẽ chết với mảnh đất anh dự định mua". Anh ta đã không thích lời khuyên của tôi vì vậy anh ta thuê một luật sư khác và mua mảnh đất mà tôi đã cảnh báo. Trong ba năm, anh ta đã làm mất toàn bộ 5 triệu đô la. Lời cảnh báo trước: ngân hàng nhà đất không dành cho những người rụt rè hay những ai có khả năng hạn chế. Sự bền bỉ là điều kiện tiên quyết.

Cho thuê với quyền lựa chọn được mua

Cho thuê nhà hoặc căn hộ luôn luôn là cách tốt nhất để các nhà đầu tư bất động sản nhận được phần thưởng xứng đáng từ việc đầu tư. Tuy nhiên, khi cho thuê nhà, có một phương thức tuyệt vời mà bạn có thể sử dụng để có được một lợi nhuận cao hơn. Bạn có thể làm được điều này bằng cách cho người thuê nhà có quyền lựa chọn mua nhà, nếu họ muốn mua, bạn sẽ đồng ý áp dụng một phần trong giá thuê cho giá mua. Ví dụ, bạn cho thuê một ngôi nhà với giá 950 đô la một tháng và bạn cho người thuê quyền lựa chọn mua ngôi nhà trong một khoảng thời gian nhất định nào đó. Bạn nhất trí rằng nếu người thuê quyết định mua ngôi nhà, bạn sẽ cho phép người thuê trả 200 đô la một tháng để mua ngôi nhà. Nếu người thuê nhà ở đó trong thời gian vài năm anh ta hoặc cô ta sẽ được ưu đãi mua ngôi nhà chứ không phải rời ngôi nhà và mất đi cơ hội.

Sự chuyển đổi

Đôi khi một bất động sản cần được chuyển đổi hình thức sử dụng để đạt giá trị lớn hơn. Nếu bạn có một tòa nhà chung cư hoạt động không được tốt lắm và sự phân chia vùng cho phép chuyển đổi sang hình thức văn phòng, hãy xem xét điều này. Nếu nó mang lại lợi nhuận sau khi đã tính toán chi phí chuyển đổi và phần lợi nhuận gia tăng từ việc cho thuê văn phòng (thường gấp đôi giá cho thuê nhà ở), bạn nên xem xét nó nghiêm túc. Nhưng điều ngược lại có thể xảy ra đặc biệt nếu bạn chuyển sang hình thức quản lý chung hay hình thức hợp tác. Việc bán các căn nhà thuộc quyền quản lý chung có thể giúp bạn thoát khỏi một sự đầu tư kém. Khi tình hình tài chính đảm bảo, chính quyền sẽ tạo ưu đãi để khuyến khích người chủ chuyển đổi tòa nhà sang hình thức sử dụng khác. Hãy tìm hiểu xem liệu có sự ưu đãi nào không và giá trị của nó có thể tạo nên một sự khác biệt trong quyết định của bạn.

Chiến lược nắm giữ cơ bản nhất - thuê một người giám hộ

Một lần nữa tôi phải nhắc đến Leonard Kandell như một ví dụ điển hình về sự tiên đoán sáng suốt và sự hiểu biết về bất động sản. Kandell sở hữu một mảnh đất ở Phía nam công viên trung tâm ở thành phố New York theo một hợp đồng thuê đất của nhà điều hành Khách sạn Ritz Carlton. Đó là một mảnh đất có giá trị ở một địa điểm có lợi thế trên đó có một khách sạn lớn với một hợp đồng thuê có hiệu lực trong 50 năm nữa. Khách sạn được điều hành bởi một người có tên là John Coleman, nhưng Kandell lại là người sở hữu mảnh đất. Kandell nhận thấy rằng Coleman là một người rất khó thương lượng. Anh ta là một người luôn gây ra nhiều phiền phức: luôn chậm chễ trong việc trả tiền thuê, tiền thuế và không đóng bảo hiểm. Kandell không thích bị bực mình khi giao thiệp với những người khó chịu và vì vậy, ông không xem anh ta như một người thuê nhà. Ông cho rằng Coleman không đáng tin cậy.

Với mục đích muốn giải quyết vấn đề này, Kandell hỏi liệu tôi có đồng ý việc ông ta sẽ nhờ Donald Trump làm người giám hộ cho bất động sản này. Bây giờ thật khác thường khi yêu cầu một ai đó làm người giám hộ cho bất động sản và tôi chưa bao giờ thấy ở đâu người ta sử dụng người giám hộ không phải là thành viên trong gia đình mà chỉ là một người quen biết trong kinh doanh. Yếu tố quyết định cho hành động này của Kandell là ông lo lắng con cháu của ông sẽ không thể đối phó với Coleman khi chúng thừa kế bất động sản này và ông không hề có ý nghĩ rằng chúng sẽ phải đối phó với một người khó chịu như vậy. Thay vào đó, ông lý luận rằng: "Tôi sẽ sử dụng Donald Trump như một người giám hộ và để cho Coleman giải quyết với Donald Trump. Trump sẽ biết cách xử lý những người như Coleman". Kandell tin tưởng rằng Donald Trump sẽ bảo vệ tài sản có giá trị của ông và gia đình ông.

Kandell ký với Trump một hợp đồng quan trọng có hiệu lực ngay sau thời hạn hợp đồng thuê của Coleman và có thời hạn dài hơn. Nếu hợp đồng của Coleman chấm dứt hoặc hết hạn, hợp đồng của Trump lập tức có hiệu lực. Lúc đó, Coleman sẽ phải giải quyết với Trump khi có bất kỳ vấn đề nào xảy ra trong hợp đồng. Trong bốn năm đầu, Trump chưa gây khó khăn gì cho Coleman nhưng sự tham gia của ông cũng gây áp lực cho Coleman khi chuyển nhượng hợp đồng thuê cho một nhà điều hành khách sạn khác. Cuối cùng, mảnh đất được đưa ra định giá lại để quyết định một mức giá thuê mới cao hơn. Theo hợp đồng thuê của Trump, ông bắt buộc phải thương lượng việc định giá lại và được quyền giữ lại 15% phần tăng trong số tiền thuê. Khi đến thời gian định giá lại, tôi với tư cách là đại diện của Trump, sẽ làm việc với người kế nhiệm của Coleman. Tôi thương lượng giá thuê rẻ hơn và có thể đạt được một giá khá cao, giá này được giữ nguyên đến năm 2004, sau đó, tình hình có sự thay đổi và hợp đồng được thương lượng lại.

Leonard S. Kandell mất năm 1991 ở tuổi 85. Ông đã ký hợp đồng cho thuê đất với ba khách sạn

và mỗi lần tôi đều có liên quan với tư cách là một người giám sát đại diện cho Trump. Tôi giám sát việc thu tiền thuê đất, tiền thuế và đảm bảo rằng người thuê thực hiện đầy đủ những nghĩa vụ trong hợp đồng.

Gần đây, một khách sạn thuê theo hợp đồng, muốn bán lại hợp đồng này, nhưng thời hạn còn lại của hợp đồng quá ngắn (chính xác là 50 năm) không đủ hấp dẫn để một nhà điều hành khách sạn sẵn sàng trả giá được đưa ra. Họ quyết định đưa hợp đồng ra để đấu giá. Kết quả đấu giá cao nhất thuộc về một nhà đầu tư có ý định chuyển đổi tòa nhà từ một khách sạn sang một tòa nhà chung cư sang trọng. Việc đấu giá còn phụ thuộc vào cuộc thương lượng lại về hợp đồng thuê có thành công không, kéo dài thời hạn, cho phép sở hữu chung và xóa bỏ vị thế thuê của Trump. Sau nhiều cuộc thương lượng, việc xem xét lại hợp đồng đã được nhất trí và hợp đồng được giao cho nhà đầu tư đó. Kết quả của giao dịch này là, Trump nhận được một khoản tiền lớn khi từ bỏ vị trí và ông vẫn nhận được 15% phần tăng trong số tiền cho thuê. Gia đình Kandell cũng nhận được một số tiền đáng kể từ việc sửa đổi hợp đồng cho thuê cộng với 85% phần tăng trong số tiền cho thuê.

Trump bắt buộc phải thay mặt những người thừa kế của Kandell giám sát hoạt động của người thuê nhà theo quy định của hợp đồng. Nếu Leonard Kandell vẫn còn sống đến ngày nay, tôi nghĩ ông sẽ rất hài lòng với quyết định của mình. Đây là chiến lược dài hạn về bất động sản sẽ bảo vệ gia đình ông mãi mãi. Trong suốt cuộc đời mình và thậm chí lúc sắp qua đời, ông luôn tôn trọng và tin cậy Donald Trump, điều này rất kỳ lạ bởi vì họ luôn ở hai phía đối lập nhau trong suốt sự nghiệp của ông.

Các chiến lược bán bất động sản

Bán bất động sản khi lãi suất thấp nhưng có những dấu hiệu cho thấy rằng chúng đang tăng lên.

Khi lãi suất vay tiền thấp, thì bất động sản của bạn có thể tăng giá bởi vì mức chênh lệch cao hơn. Mức chênh lệch là sự khác nhau giữa tỷ lệ lợi nhuận đầu tư không nợ và tỷ lệ lợi nhuận của vốn đầu tư. Ví dụ, bạn mua một tòa nhà văn phòng nhỏ với giá 10 triệu đô la và vòng quay tiền mặt hàng năm là 1 triệu đô la. Đó là phần lợi nhuận 10% đầu tư không nợ. Bây giờ thay vì mua bất động sản và trả hết tiền, giả sử anh xin vay 8 triệu đô la có thế chấp (80% giá bán) với lãi suất hàng năm là 7%. Chi phí hàng năm cho thế chấp đầu tư là 560.000 đô la. Lợi nhuận hàng năm đối với số tiền 2 triệu đô la đầu tư của anh là 440.000 đô la hoặc 22% số tiền đầu tư của bạn. Đó là cách mà bạn làm giàu.

Nhu cầu về bất động sản thường tăng cao khi thị trường cổ phiếu và trái phiếu có lợi nhuận thấp. Điều này cũng đúng khi tỉ giá đổi đô la lấy ngoại tệ thấp bởi vì lúc này các nhà đầu tư nước ngoài thấy một món hời đang xuất hiện. Khi tỷ lệ lạm phát bắt đầu tăng mạnh người mua thường ồ ạt tập trung vào bất động sản vì giá bất động sản và giá cho thuê dường như tăng song song với tỷ lệ lạm phát.

Nếu anh có một bất động sản ở khu vực đang bị giảm giá trị bởi các tấm biển “đang bán” hay “cho thuê” hoặc bởi các cửa hàng hoặc tòa nhà bỏ không đóng kín và bạn không có thông tin chắc chắn về thời gian chu trình này sẽ thay đổi, vậy hãy thoát khỏi hoàn cảnh đó! Hãy chấp nhận mất mát một chút, nhưng bạn phải thoát khỏi tình trạng đó! Nếu tỷ lệ lãi suất đang tăng và bạn đang vay có thế chấp và sắp đến kỳ hạn phải trả, hãy bán nó đi, tốt hơn nên bán cho một nhà đầu tư có nhiều tiền mặt, dù thế nào đi nữa bạn cũng nên bán đi!

Nếu bạn có một tòa nhà sắp bị tác động xấu bởi một sự thay đổi về mô hình giao thông hoặc các đoạn liên kết giữa các quận hoặc các đường cao tốc, hãy bán nó ngay khi bạn có cơ sở để tin rằng một trong những điều này sẽ trở thành sự thật. Nếu bạn có một tòa nhà mà bạn cho rằng sẽ bị ảnh hưởng xấu bởi một số công trình xây dựng mới trong khu vực, đó cũng là thời điểm để bán nó. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn có một bất động sản với một số cửa hàng bán lẻ và một sự cạnh tranh mới, nghiêm túc, mạnh mẽ đang bắt đầu.

Bạn nên nghĩ đến việc bán bất động sản khi gặp phải khó khăn trong dự án, chẳng hạn như không quy vùng hoặc không chấp thuận và kế hoạch dự án được dự kiến không còn khả thi nữa. Bạn cũng nên xem xét việc bán nếu các mối quan hệ chủ lực hoặc những người mà bạn tin cậy đột ngột thay đổi hoặc rời bỏ kế hoạch.

Chiến lược bán cổ phần trong mối quan hệ hợp tác

Hợp tác hoặc liên doanh là những công cụ tuyệt vời để kết hợp nhiều lợi ích đầu tư khác nhau trong một thực thể kinh doanh liên kết. Một đối tác có thể không đầu tư gì khác ngoài tiền, đối tác khác có thể đầu tư cả tiền và khả năng chuyên môn, đối tác khác có thể đóng góp đất đai. Hồ sơ ràng buộc họ lại với nhau đòi hỏi phải có kế hoạch cẩn thận, điều này đặc biệt quan trọng khi họ không phải là những đối tác ngang hàng nhau với quyền quản lý như nhau.

Có khả năng tại một thời điểm nào đó ý muốn của các đối tác không như nhau. Một đối tác muốn bán bất động sản nhưng đối tác khác không muốn. Giải pháp là phải có một cơ chế chia tách công bằng và hợp lý. Một điều khoản thường được sử dụng trong quan hệ đối tác gồm hai phía là “điều khoản súng săn”. Điều khoản này quy định rằng nếu một trong hai đối tác muốn

bán, anh ta phải liên hệ với đối tác kia và nói: “Tôi muốn anh mua cổ phần của tôi và đó là những gì tôi muốn cho lợi tức của mình”. Phía bên kia có thể quyết định chấp nhận lời yêu cầu hoặc có thể quyết định bán cổ phần của anh ta cho đối tác kia với cùng số tiền đã được điều chỉnh thích hợp với lãi suất % thay đổi. Mặc dù điều khoản này có vẻ công bằng nhưng cũng có nhiều mối nguy tiềm ẩn. Điều nguy hiểm lớn nhất xảy ra khi các bên không ngang bằng nhau về tài chính. Đối tác có nguồn tài chính hạn chế thường có bất lợi lớn. Một bất lợi khác là chưa phải lúc để mua cổ phần nếu chưa đủ tiền theo yêu cầu.

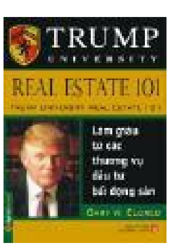
Một biện pháp minh bạch khác là cho phép một đối tác bán lợi tức của mình trong quan hệ hợp tác đó sau khi đã đưa ra đề nghị này với các đối tác khác. Quan niệm này thực sự không phải là một giải pháp công bằng cho tất cả. Ai sẽ sẵn sàng mua một phần cổ phần trong một một quan hệ hợp tác với các đối tác mà họ chưa biết? Dĩ nhiên các đối tác còn lại không muốn làm ăn với một người lạ đột nhiên trở thành đối tác của họ. Nếu ai đó mua cổ phần này với giá đã được giảm rất thấp thì có thể người ta làm điều này chỉ với mục đích duy nhất là trêu tức các đối tác khác cho đến khi họ mua cổ phần của mình với giá rẻ chỉ để có được hòa bình.

Một biện pháp tốt hơn và là một biện pháp công bằng và hợp lý đối với tất cả các đối tác là: đối tác A muốn rời bỏ sự hợp tác này. Anh ta được đề nghị một mức giá hợp lý cho toàn bộ bất động sản và anh ta sẵn sàng chấp nhận. Anh ta thông báo cho tất cả các đối tác khác về ý định bán và họ có hai lựa chọn. Một là, họ có thể quyết định mua cổ phần của đối tác A với giá anh ta đã được đề nghị hoặc, hai là, họ phải tham gia vào việc bán. Điều này loại trừ hoàn toàn việc giảm giá cho một cổ phần nhỏ và khả năng các đối tác còn lại phải giao dịch với một người lạ.

Tóm tắt

Bất động sản ở địa điểm tốt có giá trị cao do nguồn cung khá hạn chế. Không ai có thể tạo ra thêm đất được. Và vì lý do đó, bất động sản được đầu tư bởi sự sáng tạo và hiểu biết của Trump sẽ luôn luôn có nhu cầu và luôn tăng giá trị. Các chiến lược trong cuốn sách này đã mang đến cho Trump hàng tỉ đồng và có thể giúp anh làm giàu dù ít hay nhiều trong thế giới bất động sản.

BẤT ĐỘNG SẢN 101



Với bất kỳ ai muốn tìm hiểu và bắt đầu sự nghiệp đầu tư bất động sản, Bất động sản 101 sẽ cung cấp những ý tưởng hay nhất và những chiến lược đầu tư hiệu quả nhất để bắt đầu sự nghiệp.

Với những chỉ dẫn đầu tư chuyên nghiệp, toàn diện mà bạn không thể tìm thấy ở chỗ nào khác, cuốn sách hướng dẫn đầu tư bất động sản đáng tin cậy này đưa ra rất nhiều chiến lược đầu tư sinh lợi lớn và cung cấp cho độc giả mô hình đầu tư mang lại lợi nhuận cao. Bạn sẽ nắm bắt được những khái niệm thiết yếu về quản lý tài chính, bất động sản và những phân tích kinh tế; biết cách tìm được khu đất đáp ứng được mục đích đầu tư của bạn, và nắm bắt được các xu hướng. Hơn nữa, bạn còn học được cách thức để làm cho các chiến lược của bạn thích nghi với bất kỳ thị trường nào tại bất kỳ thời điểm nào.

Dù bạn muốn trở thành chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh này hay chỉ đơn thuần đang tìm kiếm vài lời khuyên cho một vụ mua bán bất động sản nào đó của mình, cuốn cẩm nang hoàn hảo này sẽ cung cấp cho bạn mọi thứ mà bạn cần để thu về lợi nhuận.